



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

Financiación mediante Business Angels en Andalucía

Trabajo Fin de Grado presentado por Luis Miguel del Toro López, siendo el tutor del mismo Antonio de la Torre Gallegos.

Vº. Bº. del Tutor:

Alumno:

D. Antonio de la Torre Gallegos

D. Luis Miguel del Toro López

Sevilla. Mayo de 2015



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2014-2015]**

TÍTULO:

FINANCIACIÓN MEDIANTE BUSINESS ANGELS EN ANDALUCÍA

AUTOR:

LUIS MIGUEL DEL TORO LÓPEZ

TUTOR:

DR. D. ANTONIO DE LA TORRE GALLEGOS

DEPARTAMENTO:

ECONOMÍA FINANCIERA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD

RESUMEN:

En este trabajo se realiza un análisis de las redes de business angels, incluyendo su origen europeo, expansión en España, proceso de inversión en una sociedad de nueva creación y su contribución a la financiación de proyectos en Andalucía. De igual forma se estudian las redes que operan en la comunidad andaluza y las operaciones de financiación que se han originado a través de ellas en los últimos años, así como sus características. Se hace mención a las novedades fiscales aparecidas en la nueva Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores. Se analiza el caso de una empresa española financiada mediante business angels, las inversiones realizadas en los últimos años por una red de inversores y otros casos locales.

PALABRAS CLAVE:

Business Angel; Inversión; financiación; Redes; Emprendedores.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1-3
2.1. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO.....	1
2.2. OBJETIVOS.....	2-3
2.2. METODOLOGÍA.....	3
2. LA FIGURA DEL BUSINESS ANGEL.....	5-12
2.1. ¿QUÉ ES UN BUSINESS ANGEL?.....	5
2.2. CLASES DE BUSINESS ANGELS.....	6
2.3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS BUSINESS ANGELS.....	6-7
2.4. TIPO DE FINANCIACIÓN QUE APORTAN LOS BUSINESS ANGELS.....	8-9
2.5. FASES DEL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN.....	10-12
2.5.1. Estudio.....	10-11
2.5.2. Negociación.....	11
2.5.3. Inversión.....	12
3. LAS REDES DE BUSINESS ANGELS.....	13-28
3.1. ORIGEN EUROPEO.....	13
3.2. EVOLUCIÓN DE LAS REDES DE BUSINESS ANGELS EN EUROPA.....	13-15
3.3. ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS REDES?.....	16
3.4. TIPOS DE REDES EN ESPAÑA.....	17-18
3.5. LISTADO DE REDES NACIONALES.....	19-21
3.6. REDES DE BUSINESS ANGELS EN ANDALUCÍA.....	22-28
3.6.1. Málaga Business Angels.....	22-23
3.6.2. Business Angels de Cádiz.....	23-24
3.6.3. Red de Business Angels de la Universidad de Almería.....	24-25
3.6.4. M2M Marketplace Sevilla.....	26
3.6.5. Red BAIA.....	26-27
3.6.6. Keiretsu Forum Andalucía.....	27-28
3.6.7. Asociación Andaluza Business Angels Networks.....	28
4. ANÁLISIS DE OPERACIONES.....	29-35
4.1. ACTIVIDAD INVERSORA NACIONAL.....	29-30
4.2. SECTORES POTENCIALES PARA LA INVERSIÓN.....	31-33
4.3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES.....	33-35
5. CASOS DE FINANCIACIÓN MEDIANTE BUSINESS ANGELS.....	37-42
5.1. LA NEVERA ROJA.....	37-39
5.2. INVERSIONES DESDE KEIRETSU FORUM.....	40-42
5.3. OTROS CASOS DE EMPRESAS LOCALES.....	43-44
6. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.....	45-46
7. BIBLIOGRAFÍA.....	47-48
8. ANEXO I: LISTADO DE BUSINESS ANGELS Y OTROS DURANTE 2013.....	49

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO

La figura del emprendedor en los últimos años viene marcada por las dificultades de financiación que estos encuentran a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial, y no son pocos los proyectos que siendo viables acaban en el fondo de un cajón. A menudo, el acceso a los recursos financieros se presenta como el principal obstáculo que deben afrontar los emprendedores en el proceso de creación de nuevas empresas o para impulsar nuevos proyectos dentro de las mismas. Para poder acceder a los recursos financieros necesarios para impulsar un nuevo proyecto es necesario conocer dónde se hallan estos recursos, quién los gestiona, cuáles son los requisitos para acceder a ellos, qué gastos suponen...

En un entorno empresarial donde la competencia es feroz y las posibilidades de acceder a él con garantías son cada vez menores, donde grandes empresas multinacionales pueden “probar fortuna” con nuevas ramas de negocio sin mucho que perder, pero pequeños comercios se juegan su futuro con cada decisión, resulta de vital importancia una figura que aporte sus conocimientos al joven emprendedor y le asesore de la viabilidad de su proyecto.

La crisis económica que azota el mundo financiero desde el año 2007 ha causado una contracción del crédito que nos afecta a todos. En el terreno empresarial no va a ser menos, y tanto al empresario con experiencia como al emprendedor que desea incorporarse a este mercado, le supone una traba casi insalvable. A uno por las dificultades para atender pagos o poder expandirse, y a otro por no tener el capital necesario para iniciar su andadura.

Es en este entorno en el que estos emprendedores tienen que agudizar el ingenio y rastrear todas las posibles vías de financiación. Una de ellas, que está al alza en los últimos años y que cuenta con un crecimiento sostenido es la figura de los Business Angels. El Business Angel aporta más que su capital a los nuevos proyectos. Son mucho más que prestamistas, son socios. Generalmente empresarios experimentados que pueden asesorar, aportar su red de contactos y, por supuesto, financiar el proyecto.

Los Business Angels suelen organizarse mediante el establecimiento de redes, sociedades que facilitan el contacto inversor-emprendedor. Estas redes les ponen en contacto con empresas que buscan financiación para sus nuevos proyectos empresariales, realizando una selección de los proyectos a financiar para cada business angels y garantizando el anonimato de ambas partes hasta el momento del primer contacto, haciendo posible un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellos.

A través de estas redes se llevan a cabo la gran mayoría de operaciones, debido a que igualmente en ellas se reúnen la mayor parte de inversores interesados en este tipo de proyectos. Y es a ellas, a las redes, a las que se va a dedicar este trabajo, mediante el que se tratará de mostrar las redes activas que a día de hoy operan en España y más concretamente en Andalucía, mostrando dentro de lo posible las operaciones llevadas a cabo en los últimos años.

1.2. OBJETIVOS

El objetivo principal de este trabajo es que una vez concluido conozcamos las principales redes andaluzas en las que se reúnen business angels para capitalizar empresas de nueva creación. Para ello vamos a recoger información de distintos organismos y los agruparemos, presentándolos de forma que se tenga un conocimiento de estas redes sin tener que acudir a diversas fuentes de información.

Para la consecución de este objetivo global, tendremos que ir alcanzando objetivos menores que nos hagan capaces de identificar perfectamente a un business angel, y conocer la financiación aportada por ellos. Así podremos optar a este tipo de financiación si lo necesitáramos para un proyecto futuro. Por tanto, serán también objetivos a alcanzar:

- Conocer cómo surge la figura del business angel en Europa y cómo ha ido creciendo con el tiempo
- Conocer el entorno en el que se agrupan los business angels para realizar sus inversiones.
- Conocer cómo se lleva a cabo la inversión y que nos va a aportar un business angel a parte del capital necesario para el proyecto.
- Saber cuáles son las redes operativas en la actualidad en nuestro país.
- Conocer la estructura de las redes de business angels que han surgido sobre la base de estos agentes y que operan como catalizadores de la oferta y la demanda de capital, como puntos de encuentro entre inversores y emprendedores.
- Mostrar al lector de este trabajo ejemplos concretos sobre empresas que hayan crecido con este tipo de financiación y hayan obtenido éxito, tanto desde la perspectiva del emprendedor como del inversor.
- Ser conscientes de los sectores en los que más cantidad de operaciones de financiación se realizan por ser los que mayor rentabilidad arrojan.
- Conocer la actividad inversora a nivel nacional a nivel del business angel, comparándola con otros medios de financiación como las aceleradoras o las venture capital (capital riesgo tanto nacionales como internacionales).

Es en estos dos puntos donde, tal y como realizaremos con las redes andaluzas de business angels como ya hemos comentado, se realizará un análisis de varios estudios empíricos que han realizado las fuentes de información consultadas, a modo de facilitar al lector la información sin tener que acudir a todas ellas, y sintetizadas en un mismo apartado de este trabajo.

Serán objeto a tratar no sólo el número de operaciones y el volumen invertido, sino que también veremos el número y volumen de operaciones según el tamaño de la operación. Esto nos proporcionará una visión bastante reveladora de la magnitud en capital de las operaciones que suelen realizarse mediante esta financiación con más frecuencia en los últimos años.

Todo estos objetivos están enfocados a conseguir que el lector sea plenamente consciente de qué es este tipo de financiación. El ser capaz de valorarla y conocerla, tanto como puede ser el conocido préstamo bancario, podría ser la diferencia entre poder acometer un proyecto viable que con otro tipo de financiación no pudiese, y no ejecutarlo perdiendo la posibilidad de conseguir su objetivo.

Ser empresario, montar nuestro negocio, es una de las salidas para las que se nos prepara en nuestro grado. El autoempleo, que es un pilar básico en la economía de España y una alternativa al mercado laboral, tiene muchas más posibilidades cuando se conocen todas las opciones para ejecutar la puesta en marcha de nuestra empresa.

En tiempos de crisis económica, cuando quien necesitando empleo no le es posible encontrarlo, es probable que se convierta en un emprendedor si tiene las herramientas y conocimientos necesarios. Esta salida laboral nos permite que utilizando nuestro ingenio, capital y esfuerzo consigamos generar oferta de trabajo, y a medida que evolucione el negocio con el tiempo poder convertirse en un generador de empleo para más gente.

Por el otro lado, cada vez es mayor el número de inversores que buscan para su capital una alternativa diferente a la financiación de empresas tradicionales o a la inversión en el sector inmobiliario. Por tanto es necesario atraer a este tipo de inversores a Andalucía para que se creen nuevas empresas y se vaya generando un tejido empresarial mas solido.

1.3. METODOLOGÍA

Este estudio se ha estructurado en apartados que separan la información de tal forma que partiendo de una visión general se llegue al caso concreto andaluz. De este modo se pretende mostrar las operaciones de financiación realizadas por los business angels en Andalucía. Por tanto el orden seguido nos pone en situación antes de entrar en profundidad con cada una de ellas.

- En primer lugar vamos a definir la figura del business angel, distinguiendo las clases que nos podemos encontrar, sus características, el tipo de financiación que nos puede aportar, así como la forma en la que se lleva a cabo el proceso de inversión y la posterior desinversión que cierra el proceso.
- En el capítulo siguiente nos centraremos en cómo aparecieron en Europa los business angels y la evolución que han tenido en el continente. Veremos también la lista de redes en nuestro país, prestando especial atención a las de nuestra comunidad que serán comentadas más detalladamente, y explicaremos cómo se financian estas redes.
- Se van a analizar los casos de La Nevera Roja, y Keiretsu Forum, para así ver dos ejemplos de inversión mediante business angels tanto desde la perspectiva del inversor como del emprendedor.
- Se van a mencionar varios casos de empresas locales financiadas con el apoyo de los business angels.
- Por otro lado, se verán los sectores en los que los business angels suelen invertir por ser los que más rentabilidad suelen dar. Haremos un seguimiento a las cifras de las operaciones llevadas a cabo en nuestro país, recopilando las operaciones que se han dado lugar en los últimos años viendo las particularidades de cada una.

- Con motivo de la reciente ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores, haremos mención a las novedades fiscales más destacables aparecidas en ella
- Por último, en una visión general del trabajo desarrollaremos las consideraciones finales, en las que tras todo el estudio valoraremos la figura y el rol que juegan los business angels y las redes en las que se suelen agrupar en la financiación de proyectos.

Para llevar a cabo todo esto se ha procedido a:

- Sintetizar y analizar la documentación existente en informes nacionales e internacionales de similar naturaleza para obtener una visión general sobre el estado de la cuestión y sobre la problemática existente.
- Recopilar y tratar datos recogidos por las asociaciones del Sector: The World Business Angels Association, The European Trade Association for Business Angel (EBAN), Red Española de Business angels (ESBAN), Asociación Española de Business angels Networks (AEBAN), entre otras.
- Identificar las redes de business angels en activo existentes en Andalucía y en España, así como de los business angels activos o potenciales en Andalucía
- Análisis de estudios recientes publicados que reflejan la situación del sector de los business angels.
- Rastreo de noticias de prensa relacionada con la actividad de las redes de business angels en nuestro país.
- Búsqueda de entrevistas a emprendedores e inversores que hayan tenido éxito con esta financiación, para poder mostrar ejemplos concretos.

CAPÍTULO 2

LA FIGURA DEL BUSINESS ANGEL

2.1. ¿QUÉ ES UN BUSINESS ANGEL?

Un Business Angel es una persona física, normalmente empresario, directivo o ex directivo de empresa, que aporta su capital, sus conocimientos técnicos, red de contactos y en ocasiones también su tiempo (capital inteligente o “4C”), a los emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial con el objetivo de obtener una plusvalía a medio/largo plazo y con la esperanza de seleccionar dentro de su portfolio un proyecto empresarial de gran éxito.

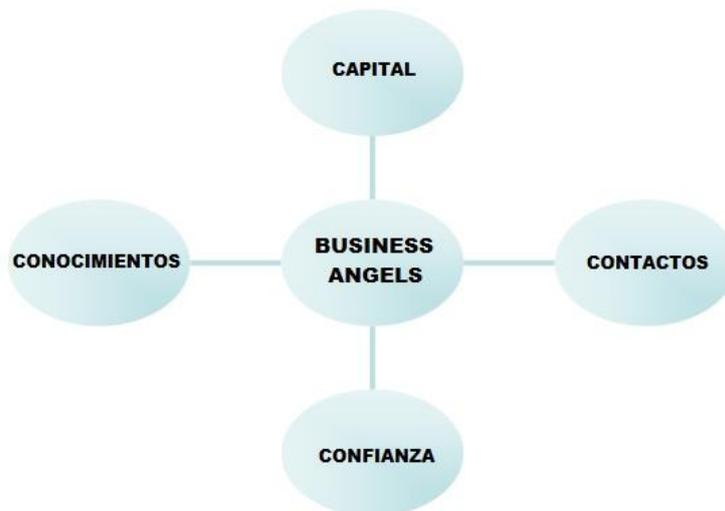


Figura 2.1. Capital inteligente “4C”
Fuente: Elaboración propia

Los Business Angels son una figura con larga tradición en los países anglosajones, Reino Unido y Estados Unidos, y en los últimos años están ganando mucho protagonismo en otros países como Francia, Alemania, Italia o España.

Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el Business Angel desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (semilla y arranque). Empresas de tanto éxito como The Body Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google contaron en sus inicios con el apoyo de un Business Angel.

Conocidos en EE.UU como Angel Investors o simplemente Angels, en referencia a los empresarios que a principios del siglo XX apoyaban las producciones teatrales de Broadway, en España se han propuesto distintas traducciones como ángeles de los negocios, inversores privados, inversores informales, inversores ángel, inversores particulares, inversores de proximidad o inversores providenciales sin que de momento ninguna de ellas haya desplazado al término Business Angel, que es el utilizado más frecuentemente en Europa al referirse a este tipo de inversores.

Un informe de Harvard Business School (The Consequences of Entrepreneurial Finance. HBS), demuestra como los proyectos que han contado con la participación de Business Angels tienen mayores probabilidades de éxito (William R. Kerr; Josh Lerner; Antoinette Schoar, 2010).

2.2. CLASES DE BUSINESS ANGELS

No existe una clasificación formal como tal, pero para ver mejor los distintos roles que puede jugar un inversor de este tipo, en la empresa en la que está interesado en realizar su inversión, podemos agruparlos de la siguiente manera. Según la situación de la persona que ejerce como business angel con respecto a la empresa en la que invierte pueden diferenciarse:

- Inversor financiero: Socio capitalista con reducida implicación en la gestión. Normalmente se plantea un calendario de desinversión para materializar sus beneficios.
- Inversor participativo: Suelen ser empresarios, directivos en activo o ex directivos, que además de recursos financieros quieren aportar su experiencia y contactos, implicándose de algún modo en la gestión de la compañía.
- Trabajador: Además de ser socio del emprendedor, normalmente se consagra en el proyecto a tiempo completo.
- Asesor: El capital que aporta no es dinerario sino Know-how. Profesional que percibe por sus servicios al emprendedor una participación accionarial en el proyecto empresarial.

2.3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS BUSINESS ANGELS

Aunque el Business Angel responde a un perfil heterogéneo y por tanto difícil de tipificar, existen algunas características que son comunes a todos ellos y que han servido para diferenciarlos de otro tipo de inversores en estudios consultados (Colomer i Espinet, A ,2009), las cuales exponemos a continuación:

- Mayoritariamente es un varón, con edad comprendida entre los 35 y los 65 años. Tiene experiencia previa de éxito como empresario o directivo y sus fondos generalmente superan los 400.000 euros (sin incluir las propiedades inmobiliarias). Los que están activos realizan por lo menos una inversión al año, normalmente en empresas de alta tecnología, manufactura o con barreras de entrada evidentes, debido a que es donde tienen mayores expectativas de beneficio y una recuperación de la inversión más atractiva. Los business angels pasivos serían aquellos que a pesar de haber estudiado algún proyecto, todavía no han realizado ninguna inversión en capital.
- Se implican en la gestión de la empresa, aunque con diferente nivel. Los que tienen un elevado grado de implicación en la gestión de la empresa donde han invertido se denominan business angels empresariales, pudiendo ser directivos o ejecutivos de empresa en activo, prejubilados o jubilados. Los que desean trabajar y aportar un valor añadido constante en la empresa donde han realizado la inversión (directivos o ejecutivos de empresa que han querido dar un giro a su actividad profesional o que han pasado por un proceso de prejubilación) se denominan business angels trabajadores. Los directivos, ejecutivos o profesionales que tienen su actividad empresarial o profesional y que sólo quieren transmitir sus conocimientos a los emprendedores que se encuentran al inicio de su proyecto empresarial se denominan los business angels consultores. Por último, Los que no se implican excesivamente en su gestión, ya que básicamente su objetivo es obtener una futura rentabilidad sobre el capital aportado, se denominan business angels financieros.

- Invierten su propio dinero. Normalmente las cantidades oscilan entre 25.000 € y 250.000 € (o menos del 25% de su capital disponible) y se realizan de manera secuencial, con sucesivas rondas de financiación en función del cumplimiento de los objetivos fijados previamente. Dichas cantidades son inferiores a las que aportan normalmente de media las entidades de capital riesgo en cada operación. Los que más dinero suelen aportar de media son los business angels financieros, seguidos de los empresariales y los trabajadores. Los que menos aportan, pudiendo llegar a no aportar nada de capital, son los business angels asesores, ya que su aportación se basa en la mayoría de los casos en una transmisión de know-how y en una red de contactos.
- Pueden invertir de forma personal e individual, cuando por el volumen de inversión del proyecto empresarial no requiere la entrada de más socios individuales, o bien de forma sindicada, cuando es una agrupación de business angels la que invierte de manera conjunta. En este caso hay un business angels principal que sería el que lidera la operación y aporta más capital. En otros proyectos en que el nivel de inversión es bastante elevado sólo se produce una sindicación de business angels cuando se quieren incrementar los capitales y diversificar el riesgo personal.
- Se invierte normalmente en la etapa inicial de la vida de una empresa. Por tanto, pueden financiar tanto a emprendedores con un nuevo proyecto empresarial (capital semilla o seed capital), como a empresas en el inicio de su actividad (capital de inicio o start up capital), aunque en algunas ocasiones también pueden financiar a empresas que han de afrontar una fase de crecimiento (capital expansión).
- La rentabilidad que buscan es generalmente inferior a la obtenida por las entidades de capital riesgo, ya que también persiguen motivaciones personales. Sus decisiones de inversión pueden ser por motivaciones económicas-financieras, es decir obtener unos beneficios o plusvalías mediante la participación en proyectos en los que se tenga un amplio conocimiento del negocio, o por motivaciones sociales y emocionales, como la satisfacción profesional, vinculación familiar o reencontrar el potencial de los inicios de su actividad como profesional. También pueden buscar el disfrute del espíritu y el ánimo que caracteriza el desarrollo de nuevos proyectos empresariales, transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores o seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito. No obstante, en la mayoría de las ocasiones se produce una mezcla de ambas, ya que siempre hay un carácter de altruismo. Según estudios realizados por ESBAN, una de cada cinco inversiones ha generado un rendimiento acumulado superior al 50%.
- Invierten mayoritariamente en zonas próximas a su lugar de residencia, con la idea de aportar su apoyo en la gestión y su red de contactos. Normalmente dedican como mínimo un día a la semana a las empresas en las que invierten.
- La desinversión suelen ser más lenta que en el caso de los inversores de capital riesgo, normalmente a medio plazo, entre 3 y 6 años.

2.4. TIPO DE FINANCIACIÓN QUE APORTAN LOS BUSINESS ANGELS

Los Business Angels ayudan a cubrir la falta de financiación con que se encuentran los emprendedores en las etapas iniciales del ciclo de vida de sus empresas.

En Europa en general, y en España y Andalucía en particular, donde el sector financiero no apoya lo suficiente a empresas emergentes y a iniciativas de riesgo, este hecho se ha agravado sobremanera por la actual crisis económica, por lo que cada vez es mayor el número de emprendedores que buscan financiación para nuevos proyectos o para recapitalizarse mediante vías distintas a las tradicionales. Para este fin, se está potenciando la figura de los business angels desde las administraciones públicas europeas y españolas, como alternativa financiera para la PYME.

La inversión en estas etapas iniciales lleva asociados unos elevados niveles de riesgo y una falta de liquidez, por lo que junto con la ausencia de garantías suficientes, hacen que la financiación bancaria resulte extremadamente complicada en estas fases.

Al mismo tiempo el volumen de fondos demandados por las nuevas empresas normalmente supera las posibilidades de aportación de los emprendedores y de su grupo de familiares y amigos, siendo por otro lado complicado captar el interés de las entidades de capital riesgo tanto por fase de desarrollo como por el volumen de inversión.



Figura 2.2. Fuentes de la financiación

Fuente: Aaban.org

Aunque el Business Angel invierte en cualquier etapa del proyecto, desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (Semilla y Start-Up). La primera alternativa para solventar la falta de capital en las primeras fases de desarrollo de la empresa son las personas del entorno de los emprendedores, que complementan el capital aportado por éstos, convirtiéndose en socios de la empresa guiados más por no perder su inversión que por obtener importantes plusvalías. Se trata, pues, de una vía de financiación reducida y poco profesionalizada, por lo que una vez agotada, los emprendedores necesitan acceder a otras vías.

Con el crecimiento de la empresa se abre la alternativa del capital riesgo, consistente en sociedades o fondos diseñados para estructurar la adquisición de participaciones por parte de administraciones, entidades financieras o corporaciones industriales en empresas que se enfrentan a un proceso de crecimiento. Normalmente, la empresa que accede a ella se encuentra en una fase estable de crecimiento y busca financiación para crecer más y consolidarse, por lo que esta financiación tampoco es una alternativa para las primeras etapas de los nuevos proyectos. La toma de participación suele tener carácter minoritario y un horizonte temporal de entre cinco y diez años. El objetivo de esta inversión es la obtención de una importante plusvalía por la venta de las participaciones a medio o largo plazo.

En este contexto de difícil acceso a la financiación, cobra especial relevancia la alternativa de los business angels (normalmente agrupados en redes) en el desarrollo de empresas en su etapa inicial, una vez agotada la vía de la familia y amigos. Dado que esta figura de financiación es reciente en España y Andalucía, es necesario su fomento y darle un tratamiento fiscal específico favorable, al igual que existe para el capital riesgo.

Otro aspecto importante de la contribución del business angel se produce cuando su aportación a la empresa incluye, además de dinero, su tiempo actuando como mentor del emprendedor. De esta forma el Business Angel contribuye al desarrollo de la empresa en la que invierte poniendo a disposición del equipo emprendedor su red de contactos y su experiencia.

En EE.UU los Business Angels son la principal fuente de financiación para las empresas en las fases iniciales de su ciclo de vida (semilla y arranque), desempeñando un papel fundamental en el desarrollo económico y en la generación de empleo del país. Se estima que durante el año 2007 los Business Angels llegaron a invertir 26,000 millones de \$ en 57,120 empresas, la mayoría en fases iniciales, frente a las menos de 4.000 empresas respaldadas por las entidades de capital riesgo, la mayoría en fases tardías.

En Europa, y a pesar del impulso de los últimos años, se estima que el tamaño del mercado de Business Angels es unas 10 veces inferior al de EE.UU. Esta evolución europea la veremos en el 2º capítulo, por el momento solo mencionaremos que el número de Business Angels va en aumento, y para muestra observamos la evolución de estos en nuestro país.

NÚMERO DE REDES DE 'BUSINESS ANGELS' EN ESPAÑA

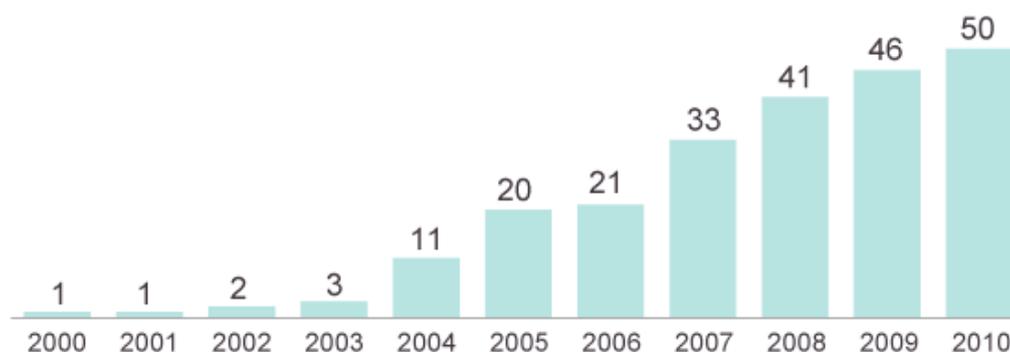


Figura 2.3. Evolución de redes en España

Fuente: Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES). / EL PAÍS

2.5. FASES DEL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN

El proceso de capitalización establecido entre un business angel y una empresa que busca financiación —independientemente del estado de desarrollo en que se encuentre el proyecto empresarial— se puede dividir en tres grandes bloques:

- Estudio o Análisis
- Negociación
- Inversión

Cada uno de los bloques se subdivide en varias fases, que pueden verse en la figura 2.4. y que explicaremos brevemente a continuación.



Figura 2.4. Proceso de capitalización

Fuente: Elaboración propia

2.5.1 Estudio

Se conoce como plan de negocio la documentación que los business angels deben analizar en su totalidad. El plan de negocio tiene que contener de forma detallada un resumen ejecutivo del plan de empresa, una presentación del plan de empresa, el plan de empresa y los estados financieros (cuenta de explotación y balance) de los últimos años, siempre que la empresa ya esté funcionando.

El plan de negocio ayuda a definir la planificación estratégica que seguirá la empresa, al mismo tiempo que sirve de guía de trabajo para desarrollarlo y de carta de presentación en el momento de buscar nuevas fuentes de financiación.

La valoración del proyecto no es una tarea fácil. No obstante, este proceso se tiene que realizar de la forma más precisa posible, ya que la valoración de la empresa marcará la base de la negociación y, por lo tanto, el precio final de venta.

Existen varios sistemas de valoración: por un lado, están los métodos basados en datos contables, es decir, en datos históricos de la empresa, y, por el otro, los métodos que utilizan proyecciones de datos futuros (suele ser el más utilizado, ya que si tenemos en cuenta que los inversores privados participan en nuevos proyectos que pueden generar futuros rendimientos, es lógico pensar que los métodos de valoración también se basarán en estos futuros rendimientos).

2.5.2 Negociación

La primera vez que ambas partes, emprendedor y business angel, se encuentran cara a cara será el momento en el que cada parte exprese sus expectativas sobre el proyecto. El emprendedor tendrá la oportunidad de describir al business angel la bondad del proyecto y las perspectivas de negocio que se podrán generar con el desarrollo del proyecto que presenta, e intentar convencerle. Este primer contacto lo suele promover un intermediario, generalmente la red de inversores privados donde está inscrito el business angel. El encuentro se organiza en la sede de la red con el fin de que ambas partes se sientan más cómodas.

La carta de intenciones expresa las intenciones del business angel en relación con el proyecto

Emisor	Business angel.
Receptor	Emprendedor.
Objetivo	Expresar la intención del business angel sobre el proyecto.
Carácter	No vinculante (excepto en algunos casos).
Estructura	Nombre del documento: <i>carta de intenciones</i> . Las partes: emprendedor + business angel. Contenido: <ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes. • Cuantía de la inversión (acciones, precio, porcentaje...). • Información. • Política de dividendos y desinversión. • Órganos de gestión y organización. • Proceso de <i>Due Diligence</i> y garantías. • Cláusula de confidencialidad.

Figura 2.5. Contenido de la carta de intenciones

Fuente: Ipyme

A lo largo del proceso de capitalización, el flujo de información que se origina de la empresa hacia el business angel y el volumen de datos traspasados de cualquier tipo son importantes y considerables. A fin de poder analizar ampliamente el plan de negocio, es lógico que el inversor privado quiera conocer todos los aspectos del proyecto o de la empresa donde realizará la inversión. En este momento el plan de negocio y los anexos complementarios se transfieren al business angel contra la entrega de un documento que recoge el compromiso del inversor privado de hacer un uso confidencial de la información proporcionada por la empresa.

2.5.3 Inversión

Un proceso de capitalización culmina con el acuerdo final entre las partes, materializado mediante la formalización de un contrato de inversión, el cual determina como se participa en la empresa, las condiciones en que se realizará la inversión y el plan o calendario de actuaciones que se seguirá. Al contrato se adjuntan documentos como el pacto de accionistas, la carta de garantías, la ejecución de los acuerdos y el plan de empresa, que dan consistencia al acuerdo.

La carta de manifestaciones y garantías es un documento anexo que se añade al contrato de inversión y que da garantía y cobertura a los socios promotores sobre la veracidad y el cumplimiento de toda la documentación entregada a los business angels. Esta carta suele incluir la titularidad de las participaciones, inmuebles y contratos formalizados por la empresa, etc.

Una vez finalizado todo el proceso de inversión, y habiendo llegado a un acuerdo favorable entre las partes, el nuevo socio inversor formalizará ante notario y escritura pública la aportación de capital a la sociedad.

Una vez realizada la inversión empieza la fase más larga de todo el proceso: el seguimiento de la inversión del business angel en el proyecto empresarial. Esta fase de seguimiento será más o menos complicada, en función de varios parámetros directamente relacionados con el inversor privado y el equipo de emprendedores que lideran el proyecto empresarial, como la implicación del inversor en el proyecto, la forma de tomar decisiones o de resolver conflictos.

Por último, después de haber analizado todas las fases que configuran el proceso de capitalización, y transcurridos los años indicados en el Acuerdo de socios, se inicia la fase final de todo el proceso: la desinversión.

El devenir de esta última fase estará sujeto a los pactos suscritos en el Acuerdo de socios y se llevará a cabo en alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando finalice el periodo de la inversión pactado entre las partes.
- Cuando uno de los socios exprese su voluntad de abandonar el proyecto y desee vender su participación en la empresa.
- Cuando por motivos jurídicos, o por acuerdo de las partes, se proceda a liquidar el patrimonio de la empresa.

CAPÍTULO 3

LAS REDES DE BUSINESS ANGELS

3.1. ORIGEN EUROPEO

El primer paso para el desarrollo del mercado de business angels es concienciar de los beneficios y de los servicios que aportan. Tanto los inversores privados potenciales como los emprendedores tienen que conocer las ventajas de las redes de business angels. La tarea de concienciación es una actividad que requiere esfuerzos ininterrumpidos y en la cual los organismos públicos y privados han demostrado su utilidad en muchos países. Las redes de business angels tienen mucha importancia en este proceso, ya que dedican importantes cantidades de tiempo a identificar a los business angels potenciales y les aportan propuestas. Si tenemos en cuenta que las redes de business angels son todavía un fenómeno innovador en muchos lugares, también hay que concienciar al sector público.

La European Business Angels Network (EBAN) se fundó en Bruselas en 1998 y se constituyó como una asociación que actuaba como red de redes a nivel europeo con el objetivo de liderar y representar al sector de la inversión privada y dar visibilidad al valor añadido que suponen los business angels y las redes.

Desde su constitución, la European Business Angels Network ha desarrollado una destacable tarea de promoción y de difusión en el conjunto de Europa, junto con la Dirección de Empresa de la Unión Europea. De este esfuerzo deriva el hecho de que de las no más de diez redes que integraban la EBAN en sus inicios, 20 años después en 2008 ya se podían contabilizar un total de ochenta asociadas en representación de treinta países, la gran mayoría miembros de la Unión Europea.

España es después del Reino Unido el país con una mayor representatividad en la EBAN. Casi un 14% de los miembros de la EBAN son redes españolas.

3.2. EVOLUCIÓN DE LAS REDES DE BUSINESS ANGELS EN EUROPA

Las redes de inversores han ido creciendo en un promedio del 17% durante los últimos 10 años. En 2013, el número de redes de business angels activas aumentó hasta las 468. No todas las redes están afiliadas a federaciones o se controlan directamente por EBAN. Nuestra estimación abarca 123 redes (26%) que están operando, ya sea en países donde el acceso a la información es más difícil o que operan sin estar vinculado a ningún organismo nacional o red internacional.

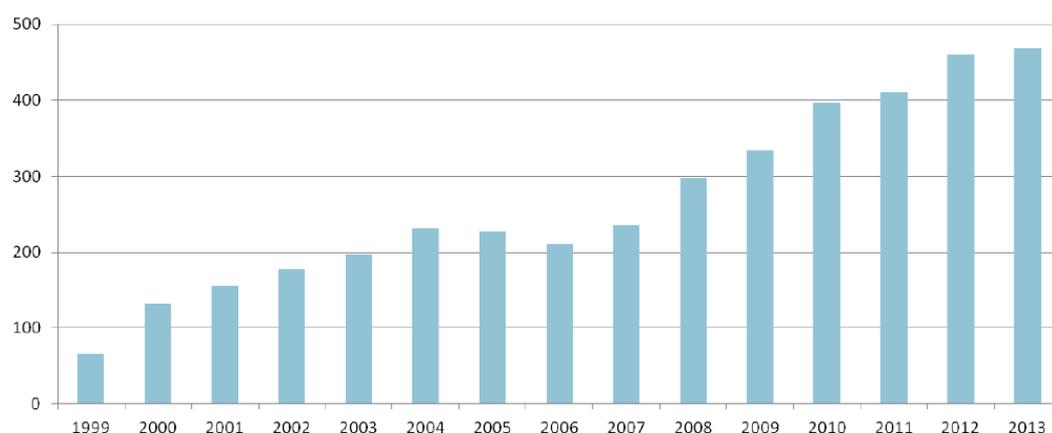


Figura 3.1. Numero de redes de Business Angels en Europa

Fuente: Eban

El Reino Unido sigue siendo el principal mercado de business angel Europeo con 84,4 millones de € de inversión, habiendo reportado un crecimiento anual del 24%. España, Rusia y Francia son los siguientes en volumen. Durante el año 2013, EBAN (European Business Angels Network) ha sido capaz de supervisar directamente 26 países, nueve más que el año anterior, lo que aumenta considerablemente la perspectiva y la diversidad del mercado europeo.

	# BAs	# BANs	# Companies financed	BA Inv. 2013 M€	YoY	BA Inv. 2012 M€	Jobs created	Average Inv. per company (€)	Average Inv. per BA (€)	Average Inv. per BAN (M€)
UK	4350	38	535	84,4	24%	68,3	2354	157.757	19.402	2,2
Spain	2520	63	245	57,6	-8%	62,5	1485	235.102	22.857	0,9
Russia	220	13	165	41,8		n.a.	808	253.030	189.773	3,2
France	4320	83	376	41,1	0%	40,9	1807	109.176	9.502	0,5
Germany	1510	37	185	35,1	26%	27,9	916	189.838	23.258	0,9
Finland	490	12	208	26,4	-7%	28,4	916	126.683	53.776	2,2
Sweden	762	11	110	19,4	-17%	23,2	506	175.909	25.394	1,8
Turkey	450	10	61	14,7	40%	10,5	400	240.984	32.667	1,5
Portugal	611	13	73	13,8	19%	11,6	497	189.000	22.581	1,1
Switzerland	424	7	44	13,3	15%	11,6	130	302.273	31.368	1,9
Ireland	480	6	59	13,2	9%	12,1	286	222.966	27.406	2,2
Denmark	155	5	102	11,8		n.a.	539	115.882	76.258	2,4
Belgium	350	6	67	10,0	96%	5,1	332	149.254	28.571	1,7
Italy	760	11	43	9,9	-10%	11,0	282	230.233	13.026	0,9
Netherlands	810	11	58	9,8	-3%	10,1	281	169.310	12.123	0,9
Poland	160	4	38	6,6		n.a.	233	173.158	41.125	1,6
Estonia	52	1	83	4,7		n.a.	457	56.108	89.558	4,7
Norway	110	3	19	4,2		n.a.	88	222.105	38.364	1,4
Austria	240	2	24	2,9		n.a.	132	121.000	12.100	1,5
Bulgaria	52	2	37	2,9		n.a.	163	77.027	54.808	1,4
Greece	52	2	18	2,1	40%	1,5	99	116.667	40.385	1,1
Lithuannia	80	1	18	2,0	-81%	10,9	77	112.556	25.325	2,0
Luxembourg	80	1	17	1,6	433%	0,3	59	94.118	20.000	1,6
Croatia	25	1	10	0,8		n.a.	42	75.000	30.000	0,8
Serbia	25	1	6	0,7	-7%	0,7	28	108.333	26.000	0,7
Cyprus	39	1	2	0,6		n.a.	14	310.000	15.897	0,6

Figura 3.2. Inversión de los Business Angels por países

Fuente: Eban

El siguiente gráfico presenta la evolución de la inversión de los business angel por país. Si bien el crecimiento del mercado varía considerablemente de un país a otro, se observa una evolución positiva en los países en mitad de la tabla que puede mostrar una mayor madurez de estos mercados. Esto ocurre con Turquía, Portugal, Suiza, Irlanda y Bélgica. Por otra parte, otros países tradicionalmente activos como Finlandia, Suecia, Italia y los Países Bajos muestran un descenso de actividad.

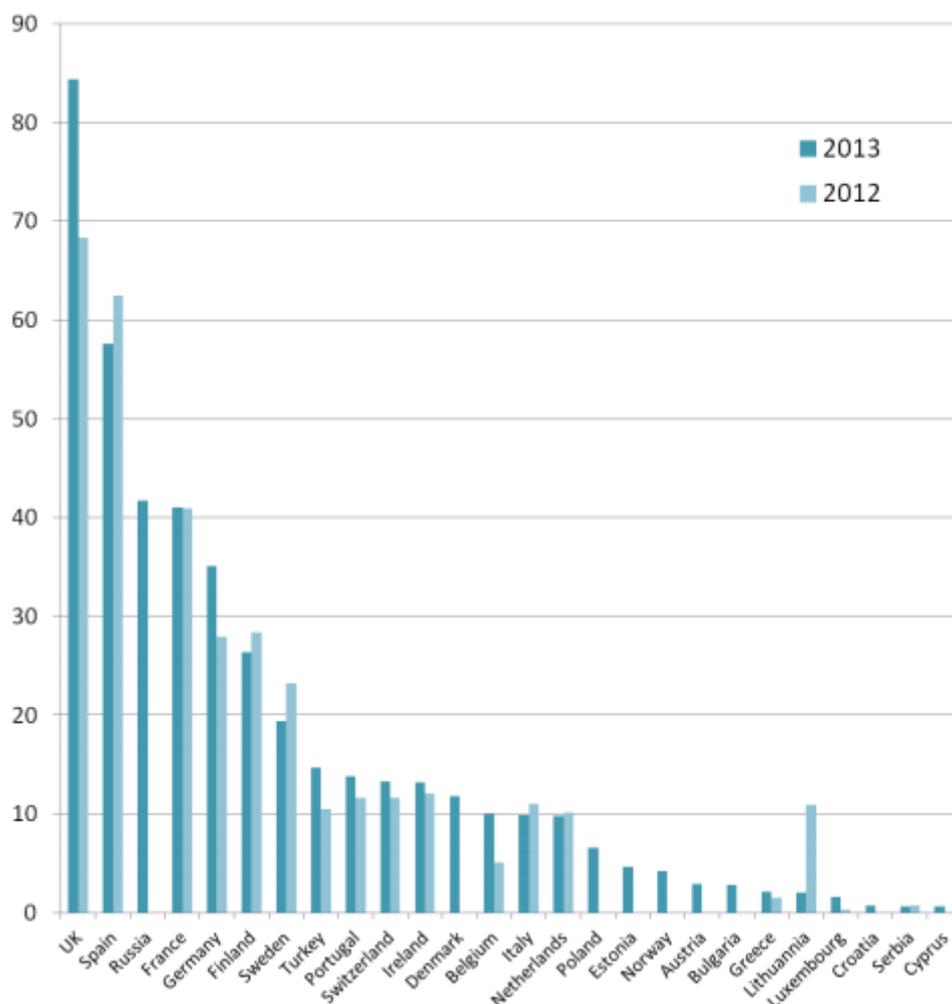


Figura 3.3. Inversión (en millones) de Business Angels 2012-2013

Fuente: Eban

3.3. ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS REDES?

Aproximadamente, la mitad de las redes de business angels recibe como mínimo alguna ayuda pública, ya sea de autoridades locales, regionales o de los estados miembros. Muchas redes de business angels no serían posibles sin esta ayuda financiera, especialmente al inicio de su actividad. De todos modos la financiación de las redes de business angels puede ser muy variada. A parte de estas aportaciones de entidades públicas, también cuentan con las cuotas de los miembros, ingresos por cursos de formación, sponsors, etc.

Una vía parcial de autofinanciación es un sistema basado en cuotas, muy común en el Reino Unido. Una cuota puede ser una mezcla de cuotas de inscripción y comisiones o sólo de inscripción.

Un componente de ayuda pública muy potente puede tener un impacto en la imagen de las redes. Si se las empieza a identificar con instituciones de servicio público, esto puede reducir su atractivo, desde el punto de vista de los business angels, ya que pueden ser identificadas con burocracia y rigidez. No obstante, en la fase de concienciación de inversión es muy necesario un elemento de apoyo público.

El apoyo público a nivel europeo se ha canalizado hasta ahora por el Fondo Europeo de Inversiones. En España se ha aprobado recientemente un programa de Impulso a las Redes de Business angels con la finalidad de contribuir al fortalecimiento y profesionalización de aquellas organizaciones que desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores (business angels) de manera que con un desarrollo más amplio y profesionalizado de los servicios que prestan se favorezca un mejor acceso de las pequeñas y medianas empresas a una modalidad novedosa de financiación en España como es la que protagonizan “business angels”.

Las ayudas que facilita el ministerio de industria, energía y turismo están abiertas a aquellas entidades que tengan personalidad jurídica propia, pública o privada, demuestren un potencial cierto para atraer inversores, tengan capacidad para evaluar y promover la inversión en proyectos de innovación de PYMES emprendedoras y sean capaces de cooperar con los diferentes agentes que actúan en el ámbito de la creación de empresas y la innovación (agencias de desarrollo, parques y centros tecnológicos, etc.).

Las actividades a subvencionar se referirán a las relacionadas con el funcionamiento de las redes de “business angels” entendiéndose por tal las actividades de prestación de los servicios de información, difusión, intermediación, análisis de proyectos y aquellos otros que resulten precisos para favorecer la aportación de recursos financieros a proyectos empresariales innovadores. Para el desarrollo de estas actividades se subvencionará hasta un 40% de los gastos considerados subvencionables con un máximo de 30.000 €.

Los gastos subvencionables podrán aplicarse a:

- Gastos de personal técnico directamente involucrado en el desarrollo de la actuación.
- Gastos de asesoría o consultoría externa para la realización de las actuaciones para las que solicita ayuda.
- Gastos de organización de jornadas, foros y encuentros.
- Gastos de difusión, marketing y promoción de la figura de los business angels como modalidad de financiación para las empresas.
- Gastos derivados de estudios de viabilidad y rentabilidad de proyectos de inversión.
- Parte de los gastos de personal administrativo y gastos corrientes

3.4. LAS REDES DE BUSINESS ANGELS EN ESPAÑA

Hasta principios del año 2005, en el conjunto del Estado no existía ninguna entidad que regulase el mercado del capital riesgo informal, es decir, las inversiones por parte de business angels, ni tampoco ninguna red que actuase a nivel nacional como entidad agrupadora.

La Fundación Privada para el Fomento de las Redes de Business Angels en España, ESBAN, se constituyó en el año 2004 por iniciativa de varias redes de business angels con el objetivo de promover, agrupar y representar, a nivel estatal, el desarrollo y la puesta en marcha de las distintas redes de inversores privados, tanto locales como regionales.

La Fundación ESBAN tiene como objetivos difundir el concepto business angel como una adecuada herramienta de financiación adaptada a las necesidades de las PYME, desarrollar el enorme potencial latente que pueden aportar los business angels al conjunto de nuestro país, promover la inversión por parte de los inversores privados con el fin de favorecer la creación y el desarrollo de las empresas y agrupar las redes de business angels que operen en el país.

Sus actividades persiguen potenciar el papel fundamental que representa la figura de los business angels en nuestro país en lo referente a la financiación de nuevos proyectos empresariales y de proyectos de expansión de PYME.

En el mes de marzo de 2005, y en el marco del V Congreso Anual organizado por la EBAN (European Business Angels Network) y coordinado por la red estatal francesa (France Angels), se celebró una junta extraordinaria en la que, entre otros actos, se procedió a la votación y aceptación de la red nacional española ESBAN (España Business Angels Network) como nuevo miembro de la red europea. Posteriormente, y durante el transcurso de la asamblea, se presentó y ratificó la adhesión de la nueva red española ESBAN a la red europea de business angels.

Desde ese momento la Fundación ESBAN ha actuado como representante del sector de los business angels en España, contando con el pleno reconocimiento del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la PYME, y promoviendo todo tipo de actividades coincidentes con sus objetivos, con la voluntad de dinamizar el mercado de los inversores privados en España, para conseguir su pleno reconocimiento y el desarrollo de un proceso de crecimiento empresarial basado en la aportación de capital a riesgo y conocimientos en empresas con alto potencial.

Su estructura pretende agrupar las redes públicas y privadas, de ámbito regional o local, así como todas aquellas entidades con fines coincidentes a la fundación y que quieran participar en las actividades que en ella se organicen.

En España hay 3 tipos de redes. En el ámbito nacional tenemos junto a ESBAN a AEBAN (Asociación Española de Business Angels). Luego aparecen las regionales y locales que prestan sus servicios en su entorno, como por ejemplo AABAN (Asociación Andaluza de Business Angels). Por último tenemos las sectoriales, que buscan el desarrollo de un sector en concreto, como Business Angels Network Madri+d que es una red de inversores especializada en proyectos tecnológicos cuyo objetivo es facilitar el acceso a la financiación de nuevas empresas tecnológicas de la Comunidad de Madrid durante sus inicios.

La evolución de las redes de business angels en España ha sido progresiva desde 1990, tal como se aprecia en la figura 3.4. en función de los datos ofrecidos por CSES. Su crecimiento es progresivo y se hace muy continuado en el tiempo.

NÚMERO DE REDES DE 'BUSINESS ANGELS' EN ESPAÑA

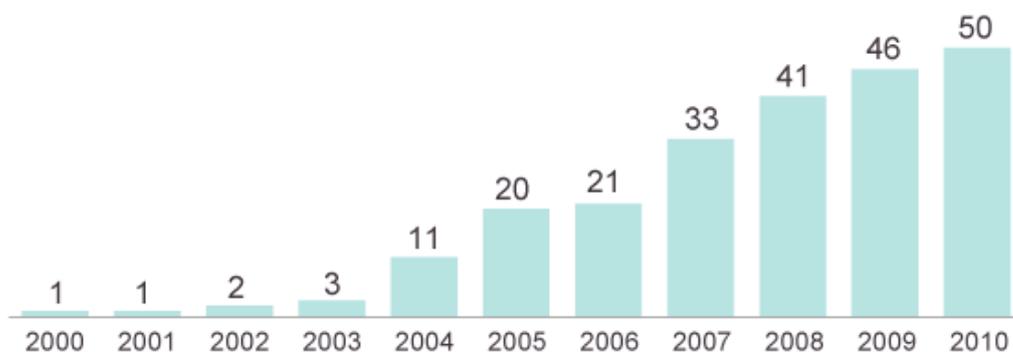


Figura 3.4. Evolución de redes en España

Fuente: Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES). / EL PAÍS

La distribución regional de las redes no es homogénea, siendo predominantes en Cataluña, seguidos por Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Destaca la ausencia de redes en Navarra, La Rioja y Aragón.

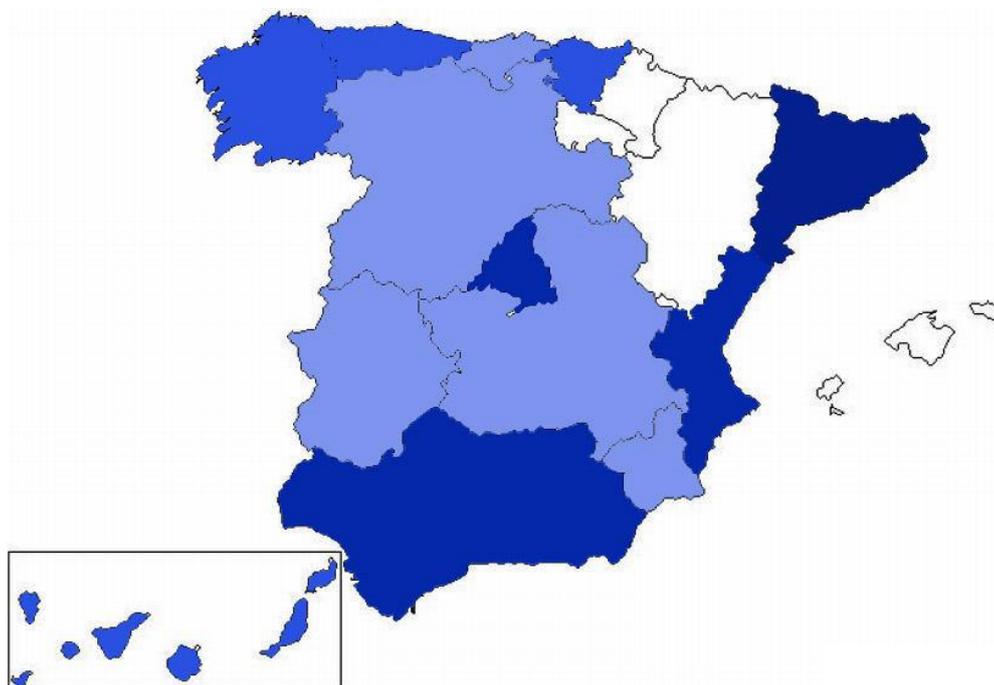


Figura 3.5. Concentración de redes en España

Fuente: Elaboración propia mediante datos de ESBAN

3.5. LISTADO DE REDES NACIONALES

A continuación exponemos un listado de las principales redes operativas de business angels existentes en España ordenadas por Comunidad Autónoma. Este listado recoge redes de Business Angels, no incluyendo otro tipo de organizaciones que también aportan capital a las startups y que aparecen en el mapa de redes de AEBAN, como pueden ser aceleradoras o grupos de crowdfunding.

Red Española de Business Angels, ESBAN

La Red Española de Business Angels agrupa todas aquellas redes públicas y privadas, de ámbito regional o local, así como todas aquellas entidades con fines coincidentes a la fundación y que quieran participar en las actividades que proponen. Actúa bajo la forma jurídica de fundación sin ánimo de lucro y con el objetivo de:

- Difundir el concepto de business angels como recurso de financiación adaptado a las necesidades de los emprendedores.
- Desarrollar el gran potencial latente que pueden aportar los business angels al conjunto de nuestro país.
- Promover la inversión por parte de los business angels con el fin de favorecer la creación y el desarrollo de las empresas.
- Agrupar todas aquellas redes de business angels que operan en el país.

Su web es www.esban.com

Asociación Española de Business Angels Networks, AEBAN

Esta asociación nace con el objeto de potenciar la figura del Business Angel en España, mejorar el reconocimiento de su figura, y obtener mejoras en la fiscalidad de los inversores. En esta asociación encontramos como miembros fundadores: ASBAN, BANC, MADRI+D, BCN Business angels, CEEI-ALCOY, CV BAN, GOBAN, IE, IESE, ESADE, ADE FINANCIACION, IMPIVA, KEIRETSU, LA SALLE, REALIZA, UNIBA, ATITLAN, y FIRST TUESDAY.

Su web es www.aeban.org

Andalucía:

En Andalucía, objeto de este estudio, existen en la actualidad 5 redes. Su actividad se analizara con más detalle en el próximo capítulo. Dichas redes son:

- Andalucía Business Angels Network: <http://www.aaban.org/>
- BAIA Red Business Angels Industrial de Andalucía: <http://www.redbaia.com/>
- CEEI Bahía de Cádiz: <http://www.ceeibahia.com/>
- Keiretsu Forum Andalucía: <http://www.keiretsuforum.es/>
- Málaga Business Angels: <http://www.sopde.es/businessangels/>
- M2M Business Angels Network: www.m2mmarketplace.com
- Red de Business angels de la Universidad de Almería, BANUAL: <http://www2.ual.es/foroempleo2009/banual/>

Asturias:

- Alantis Seed Capital S.L.: <http://www.alantis.es/>
- Red Asturiana de Business Angels, ASBAN: www.asban.es

Cantabria:

- Red Cántabra de Business Angels: www.sodercan.com

Castilla-La Mancha:

- Red de Business Angels de Castilla-La Mancha, GOBAN: www.gobanclm.com

Castilla - León:

- ÁvilaBAN: <http://www.camaradeavila.com/servicios/emprendedores/avilaban-business-angels>

Cataluña:

- Antai BAN: <http://blog.antai-ban.com/>
- Asociación SeedRocket Angels: <http://www.seedrocket.com/>
- BANC, Business Angels Network Cataluña: <http://www.bancat.com/es/>
- BCN Business Angel: <http://www.bcnba.com/>
- Colegio de economistas de Cataluña:
<http://www.coleconomistes.cat/Paginas/Ficha.aspx?IdMenu=A2238BD0-3048-4D9D-AB8C-C91C6DFD475&Idioma=ca-ES>
- ESADE, Club de Emprendedores, Inversores y Empresarios ESADE-ALUMI:
<http://www.esadeban.com/>
- Itnet consulting business: <http://grupoitnet.com/>
- Keiretsu Forum Barcelona: <http://www.keiretsuforum.es/>
- Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE Business School:
<http://www.iese.edu/es/empresas-instituciones/apoyo-nuevas-empresas/business-angels/>
- Seed and Click: <http://www.seedandclick.com/>
- Sitka Capital: <http://www.sitkacapital.com/>

Comunidad Valenciana:

- Angels Capital: <http://www.angelscapital.es/>
- Big Ban Angels: <http://www.bigbanangels.org/>
- CEEI Alcoy: <http://ceeialcoi.emprenemjunts.es/>
- Maban-Creama: <http://www.creama.org/>
- Realiza Business Angels: <http://www.realiza-ba.com/>
- Red CEEI Comunidad Valenciana: <http://ceeivalencia.emprenemjunts.es/>

Extremadura:

- Asociación Extremadura Business Angels EBA

Galicia:

- InnoBAN: <http://www.businessangelsinnoban.es/>
- RedInvest: http://www.clubfinancierovigo.com/area_reinvest.asp

Islas Canarias:

- InverPro: <http://www.inverpro.org/>
- Red Canaria de Business Angels, RECABA: <http://www.proexca.es/es-es/paises/canarias.aspx>

Madrid:

- AD Ventures: <http://www.ad-ventures.es/ad-ventures/quienes-somos/>
- BusinessInFact: <http://www.businessinfact.com/>
- Cube Investments: <http://cubeinvestments.com/es/>
- Digital Assets Deployment: <http://www.digitalassetsdeployment.com/>
- Fundación Madrid+d. BAN Madrid+d: www.madrimasd.org
- Keiretsu Forum Madrid: <http://www.keiretsuforum.es/>

Murcia:

- MurciaBAN: <http://www.murcia-ban.es/>

País Vasco:

- Business Angels Crecer+: <http://www.orquestra.deusto.es/bacrecermas/es/>
- Keiretsu Forum Euskadi: <http://www.keiretsuforum.es/>

3.6. REDES DE BUSINESS ANGELS EN ANDALUCÍA

Como planteamos al comienzo de este trabajo, el principal objetivo es que una vez concluido conozcamos las principales redes andaluzas, por lo que ahora pasaremos a analizarlas en profundidad una a una.

En Andalucía, el papel de las redes de business angel es reciente. La Red de Business Angel de Málaga es la más antigua y la que más actividad tiene. En segundo lugar en importancia en la de Cádiz. Las redes existentes en Sevilla y Almería son más recientes. Seguidamente analizaremos con más detalle su evolución.

3.6.1 Málaga Business Angels

Málaga Business Angels es una iniciativa promovida por la Sociedad de Planificación y Desarrollo, SOPDE S.A., cuyo objetivo es facilitar la financiación de proyectos empresariales en la provincia de Málaga poniendo en contacto a los promotores de los mismos con potenciales inversores. El inicio de su actividad fue en el año 2005, cuando se produjo la primera presentación de proyectos empresariales a inversores en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga. No posee personalidad jurídica alguna, sino que es simplemente una iniciativa puesta en marcha por SOPDE y que cuenta con la colaboración de múltiples entidades de la provincia de Málaga comprometidas con el desarrollo local de la provincia.

Las redes de Business Angels se financian normalmente a través de subvenciones públicas. No obstante, muchas redes cobran adicionalmente a sus miembros por diversos conceptos tales como:

- Una cuota mensual a los inversores por la información prestada
- Un porcentaje de entre el 3% y el 5% de cada inversión realizada
- Servicios adicionales prestados (formación, consultoría, gestión de subvenciones, etc.).

En el caso de Málaga Business Angels, la puesta en marcha de la Red está financiada por la propia Sociedad de Planificación y Desarrollo SOPDE S.A., empresa pública dependiente de la Diputación provincial de Málaga.

Los acuerdos de financiación se adoptan a través de un proceso negociador entre inversor y emprendedor, y normalmente se materializan a través de participaciones temporales de los inversores en el capital de las empresas.

Para beneficiarse de este servicio, es necesario inscribirse previamente como miembro de la red (bien como emprendedor o como inversor). A día de hoy la Red cuenta con 52 inversores inscritos y más de 30 proyectos empresariales en busca de financiación. La inscripción es gratuita tanto para inversores como para emprendedores. En cualquier caso, es necesaria una entrevista personal con el personal técnico de SOPDE adscrito a este proyecto, con el fin recibir información sobre la Red, su funcionamiento y el perfil de cada miembro de la misma.

Una vez inscritos, Málaga Business Angels pondrá en contacto a inversores y emprendedores a través de los siguientes instrumentos:

- Provisión de contacto directo ante la detección de una coincidencia de perfiles de inversión ofrecida y requerida
- Edición en un boletín electrónico que se hará llegar a los inversores adscritos al proyecto, incluyendo fichas-resumen de los proyectos incorporados en la Red. Dichas fichas permitirán a éstos analizar en una primera instancia la factibilidad de profundizar en determinados proyectos

- Organización de rondas de financiación (dos al año) de una duración de media jornada, a través de las cuales se presenta a los inversores una serie de proyectos seleccionados por la gerencia de la Red en base a su atractivo y viabilidad

Málaga Business Angels lleva a cabo un proceso de filtro de los proyectos empresariales que optan a inscribirse en la Red. Técnicos especialistas analizan aspectos tales como: la solidez, el plan estratégico, la idea, el equipo directivo y la estructura de la inversión a realizar, antes de dar cabida a un proyecto dentro de la Red. Esto quiere decir, que los inversores tendrán la seguridad de que los proyectos que se les presenten son, cuanto menos, dignos de ser analizados en mayor profundidad. No obstante, es responsabilidad única de los inversores y emprendedores el devenir de la inversión.

Una vez comenzado el contacto entre un inversor y un emprendedor, la gerencia de la Red Málaga Business Angels, está a disposición de ambas partes para hacer las veces de 'juez imparcial' y contribuir a arbitrar una solución de consenso que ayude al cierre de un acuerdo de financiación, pero en ningún caso se hace responsable del posible devenir de la inversión. Los contratos quedan abiertos a la voluntad de las partes y por tanto, el propio inversor y el emprendedor serán los que articulen un acuerdo que satisfaga de forma común sus necesidades.

3.6.2 Business Angels de Cádiz

La Red de Business Angels de Cádiz es una fundación sin ánimo de lucro que fue creada en El Puerto de Santa María en el año 2009 bajo iniciativa del Centro Europeo de Empresas e Innovación Bahía de Cádiz (CEEI Bahía de Cádiz) con el objetivo facilitar a los emprendedores y empresas con proyectos empresariales el acceso a la financiación privada a través de inversores.

Está constituida y apoyada por los principales agentes económicos del entorno de la Bahía de Cádiz. Sus objetivos son estimular la inversión, la creación de empleo y la cultura innovadora, la aplicación de la innovación en el tejido industrial y de servicios en el entorno de la Bahía de Cádiz, realizando para ello distintas actividades y ofreciendo servicios de consultoría integral de orientación y acompañamiento a proyectos empresariales. Con este objeto, CEEI Bahía de Cádiz ofrece servicios avanzados de:

- **CONSULTORÍA:** Consultoría de empresa para el diseño, puesta en marcha y acompañamiento de nuevos proyectos desinversión tanto en pymes de nueva creación como en las ya existentes. Bahía de Cádiz desempeña una función de interfaz entre las necesidades de las pymes y la oferta de servicios especializados de empresa de la Bahía.
- **PROYECTOS:** CEEI Bahía de Cádiz tiene como objetivo dentro de este área, la atracción y gestión de proyectos nacionales y europeos que contribuyan al desarrollo regional local. Asimismo, diseña y ejecuta otras actividades o acciones que ayudan a las empresas existentes a modernizarse e innovar, contribuyendo a la mejora del marco territorial de su actividad.
- **FORMACIÓN:** Ofrece servicios de formación integrales y a medida para acciones y planes de formación dirigidos a empresas, emprendedores e instituciones.
- **INCUBACIÓN:** Ofrece servicios de alojamiento en Vivero de Empresas, a empresas innovadoras de base tecnológica y desarrollen actividades con un marcado perfil innovador.

CEEI Bahía de Cádiz es una fundación sin ánimo de lucro que tiene función de interés público y está constituida y apoyada por los principales agentes económicos del entorno de la Bahía de Cádiz. Con esta iniciativa CEEI Bahía de Cádiz sigue los pasos iniciados en los últimos dos años por otros CEEIs como los de Alcoy, Castellón, Elche, Valencia, Baleares, Albacete, Ciudad Real, Talavera de la Reina-Toledo, Principado de Asturias, que en solitario o agrupados con otros CEEIs o con otras entidades han promovido la Red de Business Angels CEEI, GOBAN y ASBAN.

La red cuenta en la actualidad con 16 inversores aunque recientemente sus responsables han contratado a una persona que tratara de buscar nuevos socios dispuestos a estudiar y apoyar económicamente propuestas empresariales, algunos de ellos de fuera de la provincia de Cádiz. Desde sus inicios han propiciado 3 foros de inversores, siendo el último el pasado 2 de Diciembre de 2010. Hasta la fecha se han presentado 31 proyectos de los que un 10% han conseguido los socios financieros que requerían. En la pasada convocatoria se presentaron ocho proyectos cuyos promotores han recibido previamente formación por parte de la escuela de negocios IESE de Barcelona y asesoramiento por los técnicos de la fundación CEEI Bahía de Cádiz.

3.6.3 Red de Business Angels de la Universidad de Almería

BANUAL es una Red de Business Angels promovida por la Universidad de Almería orientada a impulsar la creación y el desarrollo de nuevas empresas, preferentemente en el seno de la Comunidad Universitaria, estableciendo una plataforma de contacto entre inversores y emprendedores, o empresas de reciente creación que necesiten financiación para llevar cabo sus proyectos empresariales.

El objetivo de BANUAL es poner en contacto a emprendedores/as con interesantes proyectos empresariales, necesidades de financiación y carencias en gestión empresarial, con particulares, Business Angels, buenos conocedores de su entorno y sector, expertos en materia de dirección de empresas y dispuestos a invertir capital inteligente en aquellos proyectos que les resulten de interés.

Además otro objetivo fundamental es difundir información sobre la figura del Business Angel como forma de financiación alternativa.

Los servicios que ofrece BANUAL para emprendedores son:

- Asesoramiento y tutorización del plan de empresa.
- Detección de necesidades de financiación y carencias formativas.
- Búsqueda de Business Angels adecuados para el proyecto empresarial.
- Actividades de formación en gestión empresarial.
- Realización de Foros de Inversión.
- Actividades de sensibilización y difusión del concepto de Business Angels.

Mientras que para inversores y Business Angels:

- Detección de áreas de interés para invertir capital inteligente.
- Búsqueda de proyectos empresariales que se adecuen a las áreas de interés detectadas.
- Realización de Foros de Inversión.
- Actividades de sensibilización y difusión del concepto de Business Angels.

El proceso de participación en BANUAL parte del principio de voluntariedad de inversores, emprendedores y empresas de reciente creación, entendiéndose como tal, aquellas que lleven constituidas menos de un año.

El inversor y el emprendedor pueden acceder a BANUAL rellenando una solicitud de alta (disponible en su web o en las instalaciones de BANUAL), posteriormente se llevará a cabo por el personal de BANUAL una entrevista inicial para detectar las necesidades del solicitante.

Los proyectos insertados pasan una evaluación, efectuada por los técnicos de BANUAL, donde se aprobarán los proyectos que serán presentados ante inversores/mentores. Existe la posibilidad que el personal de BANUAL tenga que asesorar a los promotores para mejorar algún aspecto del plan de empresa para que puedan superar esta fase de evaluación. Los proyectos que superen la fase de evaluación se presentarán ante un grupo de inversores o mentores adecuados, según corresponda.

Una vez puestos en contacto mentores/inversores con emprendedores, éstos, entrarán en una negociación privada, de forma individual o colectiva.

Debe señalarse, por último, que el usuario-emprendedor decide sobre su proyecto empresarial y el inversor privado sobre su capital siendo el servicio ofrecido por BANUAL meramente de asesoramiento e intermediación entre ambos.

Finalmente, aquellos emprendedores y empresas de reciente creación que han sido asesorados a través de mentores o bien, que han recibido inversión económica deben enviar a BANUAL un informe final (de dicha intermediación).

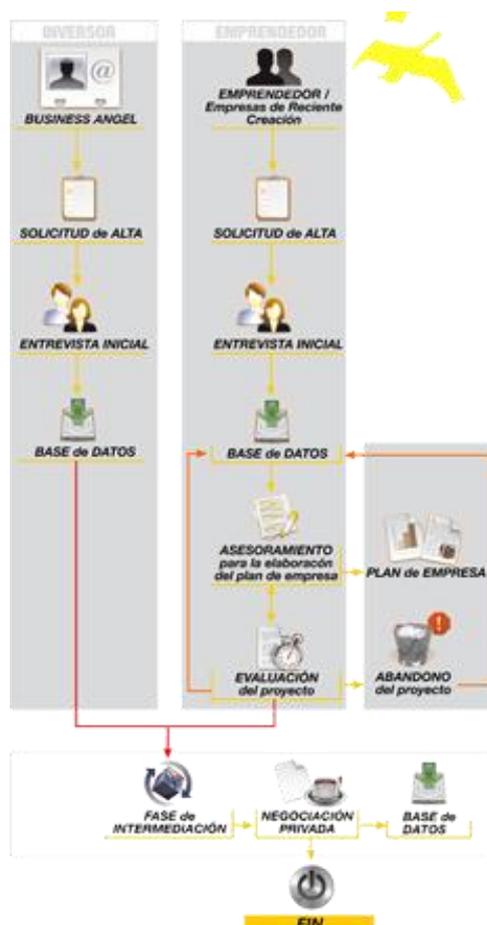


Figura 3.6. Procedimiento Inversor-Emprendedor

Fuente: BANUAL

3.6.4 M2M Marketplace Sevilla

M2M MARKETPLACE, S.L. es una Empresa de Base Tecnológica, surgida dentro del Grupo de investigación SEJ-500 “Finanzas y Turismo” (Plan Andaluz de Investigación de la Junta de Andalucía) que presta servicios de vigilancia tecnológica y de valoración dinámica de tecnologías, patentes, intangibles y empresas en la modalidad de Inteligencia Económica, empleando técnicas de Data Mining, Text Mining y las últimas vanguardias tecnológicas en el ámbito de la Inteligencia Artificial, concretamente Membrane Computing.

La inteligencia económica es una disciplina que abarca el conjunto de conceptos, métodos y herramientas que reúnen todas las acciones coordinadas de búsqueda, obtención, tratamiento, almacenamiento y difusión de la información que sea relevante para empresas y organizaciones contempladas en el marco de una estrategia corporativa determinada (EU Innovation Programme: INFOACT project 1998-2000).

Es decir, se trata de desarrollar procesos de obtención, análisis, interpretación y difusión de información de valor estratégico sobre la industria y los competidores, que se transmite a los responsables de la toma de decisiones en el momento oportuno. Así pues, uno de los objetivos esenciales de esta disciplina consiste en transformar el enorme volumen de datos disponibles primero en información y, posteriormente, en inteligencia. Suele decirse que el usuario de la inteligencia económica solo quiere la información justa en el momento preciso.

La inteligencia económica, por tanto, ayudará a una empresa, entre otras cosas a:

- Entender mejor el entorno de los negocios
- Tener una mayor comprensión de la industria en la que compite la empresa
- Aprender sobre las estrategias corporativas y de negocio de los competidores
- Hacer una previsión de oportunidades y amenazas
- Anticiparse a las estrategias de I+D+i de los competidores
- Validar o negar rumores de la industria
- Tomar decisiones efectivas
- Actuar en lugar de reaccionar (Proactividad)

M2M ha recibido el Premio de Incubación de Empresas “Consejo Social de la Universidad de Sevilla – Ayuntamiento de Sevilla” en su tercera edición en octubre de 2010. M2M ha sido homologada a su vez por Genoma España (dentro del programa INNOCASH) como entidad colaboradora para valorar nuevas tecnologías.

Actualmente M2M MARKETPLACE está desarrollando una plataforma tecnológica novedosa que permitirá soportar y automatizar los servicios de Inteligencia Económica de manera dinámica a nuestros usuarios clientes, empleando computación celular con membranas (Membrane Computing).

3.6.5 Red BAIA

La red Business Angels Industrial de Andalucía (Red BAIA) es una red de business angels impulsada por la Federación de Empresarios del Metal, FEDEME, con el objetivo principal de poner en contacto a empresas y emprendedores del sector industrial andaluz con potenciales inversores para sus proyectos. BAIA está dirigida a empresas o emprendedores andaluces, con interés en poner en marcha nuevos e innovadores proyectos en el ámbito industrial, encontrando en la red un espacio en el que ser asesorado de forma integral, conociendo a su vez a posibles inversores potenciales.

Sin perder de vista el objetivo principal de poner en contacto a inversores con emprendedores, BAIA se encarga de filtrar a los inversores aquellos proyectos que más se adapten a su ámbito de actuación, a la vez que asesora al emprendedor en la tarea de preparar los planes para que puedan alcanzar sus propósitos de negocio.

Los business angels de BAIA los componen inversores con intereses en el ámbito industrial, con la intención de aportar fondos y conocimientos a proyectos con alto potencial de crecimiento a medio/largo plazo. También encontrarán su espacio en BAIA aquellas personas, principalmente directivos o empresarios de grandes empresas, con interés en conocer de primera mano las tendencias industriales de Andalucía e invertir en proyectos de su ámbito con alto potencial de crecimiento.

3.6.6 Keiretsu Forum Andalucía

Keiretsu Forum es la mayor red internacional de inversores privados, con 34 sedes en EEUU, Europa y China, y más de 1.400 Miembros que han invertido 200 Millones \$ en más de 250 empresas. Proporciona a sus Miembros Inversores una plataforma en la que relacionarse y encontrar oportunidades de invertir en empresas de alto potencial de crecimiento, de todos los sectores (tecnología, energías limpias, ciencias de la salud, productos de consumo, etc.) Desde su fundación en España en el 2008, y hasta 2013 sus Miembros han invertido 10,7 Millones de € en el capital de 55 empresas innovadoras presentadas en los Foros.

Keiretsu Forum se fundó en San Francisco, en septiembre de 2000, inicialmente para proporcionar a los inversores privados de California una organización profesional en la que relacionarse y encontrar oportunidades de inversión. “Keiretsu” es un término japonés que define un conjunto de sociedades afiliadas y orientadas a un objetivo común.



Figura 3.7. Presencia global de Keiretsu Forum

Fuente: www.keiretsuforum.com

Actualmente Keiretsu Forum, es una red internacional de asociaciones territoriales que cuenta con más de 2.000 inversores asociados. La organización internacional en red (la relación entre todas las sedes territoriales) facilita a sus miembros oportunidades de invertir en negocios y contactos en áreas geográficas y mercados distintos a los de cada miembro.

Keiretsu Forum se define como una asociación internacional de inversores privados, de líderes empresariales y de emprendedores que se organiza como un foro de capital para financiar pequeñas y medianas empresas en crecimiento. Sus miembros inversores asisten regularmente a la presentación, en foros restringidos, de oportunidades de inversión empresarial que el staff profesional de Keiretsu Forum ha localizado y filtrado previamente. Posteriormente los socios invierten libremente en las empresas que son de su interés.

Keiretsu Forum proporciona a sus miembros inversores:

- Oportunidades de inversión en empresas con potencial de crecimiento.
- Contactos internacionales de negocios y de oportunidades comerciales.
- Formación.
- Networking y Actividad social.

La implantación en España, cuenta con el apoyo de instituciones como “La Caixa”, el Ministerio de industria, las Escuelas de negocios Eada y Eoi, Asociaciones Empresariales como Pimec, Ceim, Madrid Network, Colegios Profesionales como los de Ingenieros y Médicos, la Bolsa de Barcelona, etc. A parte de Andalucía, en España está presente en Madrid, Barcelona y San Sebastián.

Keiretsu Forum se diferencia de las otras redes de Business Angels españolas porque:

- Es una red internacional.
- Profesional, en cuanto a sus procesos de selección de proyectos y de inversores.
- Es una red selectiva que tiene una cuota anual de miembro de 2.000€. Solo se puede ser miembro por invitación de otro miembro.
- Los inversores participan activamente en la selección de los proyectos de inversión.

Keiretsu organiza anualmente un mínimo de 9 foros de inversión en los que participan, en cada foro, unos 100 asistentes del target Inversores, Empresarios y Altos ejecutivos de Barcelona, Madrid, San Sebastián, Bilbao, Zaragoza, Sevilla, etc.; además de otras actividades puntuales como conferencias VIP, talleres para jóvenes emprendedores, etc.

3.6.7 Asociación Andaluza Business Angels Networks

AABAN es una entidad sin ánimo de lucro, privada e independiente, que tiene como fin dinamizar la creación y desarrollo de proyectos empresariales a través de la participación en los mismos de inversores privados también denominados Business Angels. Fue constituida en 2013 y está operativa desde mediados de 2014. La red es miembro de AEBAN, asociación que agrupa a las principales redes de Business Angels de España y que forma parte de EBAN (The European Trade Association for Business Angels).

Si el proyecto está lo suficientemente maduro para tener la consideración de invertible, los inversores asociados a AABAN (nunca directamente la asociación) aportan recursos financieros directamente en los proyectos a cambio de un % del capital.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE OPERACIONES

4.1. ACTIVIDAD INVERSORA NACIONAL

Desde finales de 2012 y, sobre todo, en 2013 han irrumpido numerosas agrupaciones de inversores privados que podrían marcar el camino de otras iniciativas. Se trata de empresas como 101 Startups, Alantis, Cube Investments, Lanta Digital, Microwave, Startcaps o The Crowd Angel que nacen inicialmente como S.L. o S.A., y, en algún caso, valoran su transformación en sociedad de capital riesgo a corto y medio plazo. Puede decirse que es una nueva oleada de inversores, que sucede al fenómeno aceleradoras-incubadoras, que tuvo gran repercusión durante 2012.

El volumen de inversión realizado por business angels que operan con vehículos organizados e identificables y aceleradoras-incubadoras se elevó hasta 21,2 millones de euros en 2013, casi el doble que un año antes (11,9 millones). El 91,3% de esta cantidad se destinó a nuevas inversiones.

También se registró un crecimiento notable en el número de operaciones (34,7%), pasando de 205 a 314 operaciones, de las que 279 fueron nuevas inversiones y 35 ampliaciones en antiguas participadas. El importe medio invertido en una nueva operación fue de 69.400 €.

Si bien, las cifras de venture capital, acotando a los fondos nacionales e internacionales reflejan muy bien la realidad de lo que está ocurriendo en España, no podemos decir lo mismo del segmento de agrupaciones de BA-Aceleradoras. Se sabe que hay mucha más actividad de la que actualmente reflejan las estadísticas y no sería descabellado estimar entre 60-70 millones de euros en unas 1.000 operaciones para el año 2013 y unos 40-50 millones de euros y 750 operaciones en 2012.

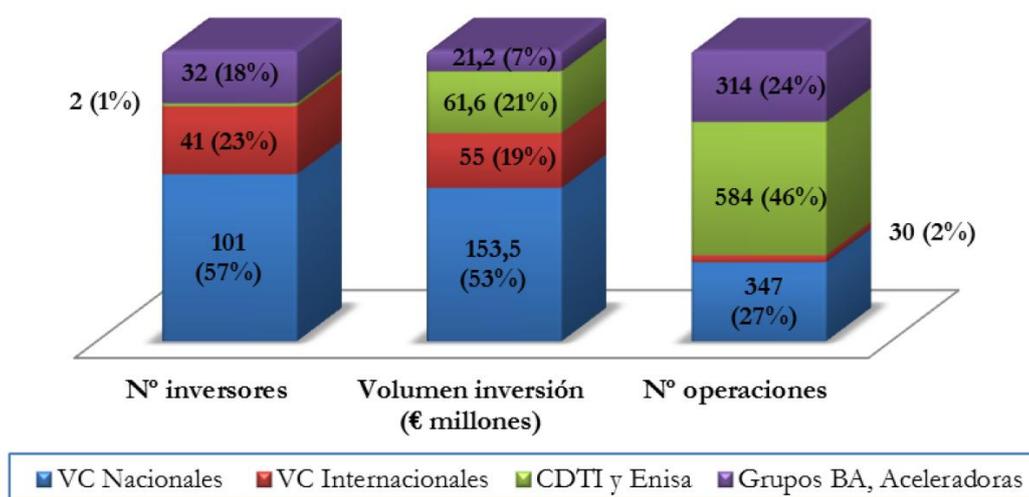


Figura 4.1. Número de inversores y de operaciones y volumen de inversión

Fuente: ASCRI/webcapitalriesgo.com

28 inversores realizaron al menos una nueva operación en 2013, lo que supone incrementar en 7 la lista de los que cerraron alguna operación en 2012. Los inversores más activos fueron Wayra, con 117 nuevas operaciones, seguido por Mola (20), Plug & Play España (17), Esade BAN (16), StartCaps Ventures (11) y 101 Startups (10).

Entre las operaciones semilla en las que participaron Aceleradoras y/o grupos de Business Angels podrían citarse Nautal, Otogami, Reclamador o Sentisis, mientras que algunos ejemplos de financiación de startups fueron Biddus, Funidelia, Traity o PeerTransfer.

Tipo de inversión	Importe (€ Millones)			Número		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Nuevas inversiones	5,4	10,7	19,4	84	186	279
Ampliaciones de inv. anteriores	0,1	1,1	1,8	2	19	35
Total	5,5	11,9	21,2	86	205	314

Figura 4.2. Volumen invertido y número de operaciones

Fuente: ASCRI/webcapitalriesgo.com

La mayoría de los datos disponibles pertenecen a grupos de business angels o a aceleradoras-incubadoras especializadas en empresas de internet, lo que explica que el 86,6% de las operaciones registradas en 2013 se clasificara en el sector Informática. A mucha distancia se situaron otros sectores como Otros Servicios (2,5%), Medicina/Salud (2,2%) o Servicios Financieros y Hostelería/ Ocio, ambos con el 1,6%.

Según el tramo de inversión, el 95% de las inversiones acometidas fueron inferiores a 250.000 euros, no superando los 75.000 euros el 81% de ellas. Solo se registraron 4 operaciones entre 500.000 y un millón de euros y solo una operación superó el millón de euros.

Tramo de inversión	Importe (€ Millones)			Número		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
0 - 0,25 (€ Millones)	3,5	9,3	14,1	79	202	298
0,25 - 0,5 (€ Millones)	2,0	0,0	3,5	7	0	11
0,5 - 1 (€ Millones)	0,0	1,3	1,3	0	2	4
1 - 2,5 (€ Millones)	0,0	1,3	2,3	0	1	1
Total	5,5	11,9	21,2	86	205	314

Figura 4.3. Volumen y número de operaciones por tamaño de la operación

Fuente: ASCRI/webcapitalriesgo.com

De las 314 registradas en 2013, 134 se realizaron en empresas extranjeras (42,7%), la gran mayoría llevadas a cabo por Wayra. En España, un 36,7% del número de operaciones se realizó en empresas de la Comunidad de Madrid (66 operaciones), un 34% en Cataluña (61) y un 17,8% en la Comunidad Valenciana (32). Las otras Comunidades Autónomas en las que se llevó a cabo alguna operación fueron Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla León, Murcia, Navarra y el País Vasco.

En 2013 sólo se registraron 10 desinversiones que acumularon 495.000 €. En 9 de ellas, la empresa recompró la participación al inversor y en la restante se provisionó la inversión.

La cartera acumulada de grupos de Business Angels, aceleradoras-incubadoras y otros ascendió a 48,7 millones de euros, repartidos en 584 empresas. Esto supone una inversión media de 83.400€ por compañía. Un 90% de las empresas pertenecía al sector Informática, seguido del sector Servicios (2,2%) y el segmento Medicina/Salud (1,5%). En España, la Comunidad de Madrid acumula el 38,8% de las empresas en cartera (121), seguida de Cataluña (29,2%), la Comunidad Valenciana (11,5%) y Baleares (11,2%).

4.2. SECTORES POTENCIALES PARA LA INVERSIÓN

El business angel suele invertir en aquellos sectores que mejor conoce y a los que puede aportar más valor añadido. Además, cuanto mejor conozca el sector, mejor podrá controlar el riesgo inherente.

El hecho de que los business angels prefieran invertir en los sectores que más dominan puede implicar que las empresas que buscan financiación intensa en capital y que operan en sectores altamente tecnológicos, los denominados biotech, tengan dificultad para captar inversores privados.

Según un estudio elaborado por la Red Española de Business Angels (ESBAN), las preferencias por sectores donde se puede invertir son la industria, el comercio, los servicios, la electrónica, las comunicaciones y la informática.

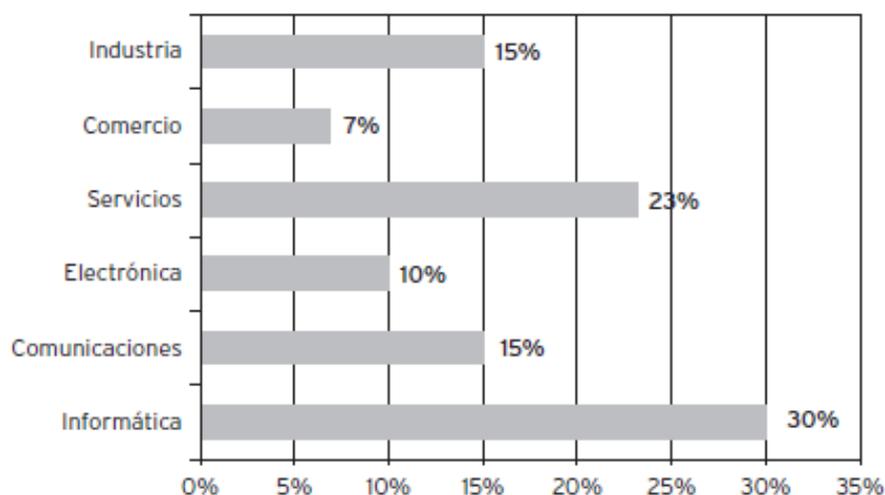


Figura 4.4. Distribución de la inversión

Fuente: ESBAN

Los business angels pueden invertir en cualquier tipo de empresas; sin embargo, según datos de la ESBAN, el 40% de las operaciones cerradas por business angels en Europa en 2010 se han llevado a cabo en los sectores de tecnologías de información y comunicación (TIC) y tecnologías para telefonía móvil.

Esto tiene su explicación, los proyectos desarrollados en el ámbito de la informática y las telecomunicaciones son los que más se ofrecen en la red, ya que de entrada son los que requieren menos inversión y en los que el principal recurso es el know-how del promotor. Además estos inversores esperan obtener crecimientos de valor muy rápidos con poca inversión, esperando vender su participación en un plazo de entre 3 y 5 años con una gran plusvalía, y estos sectores, especialmente las empresas de Internet, lo facilitan.

Otras empresas por las que suelen apostar son los ya mencionados proyectos innovadores en biotecnología, farmacia, energía o medio ambiente. Aunque un business angel está dispuesto a escuchar casi cualquier idea siempre que se trate de un sector que conozca y una idea con proyección internacional.

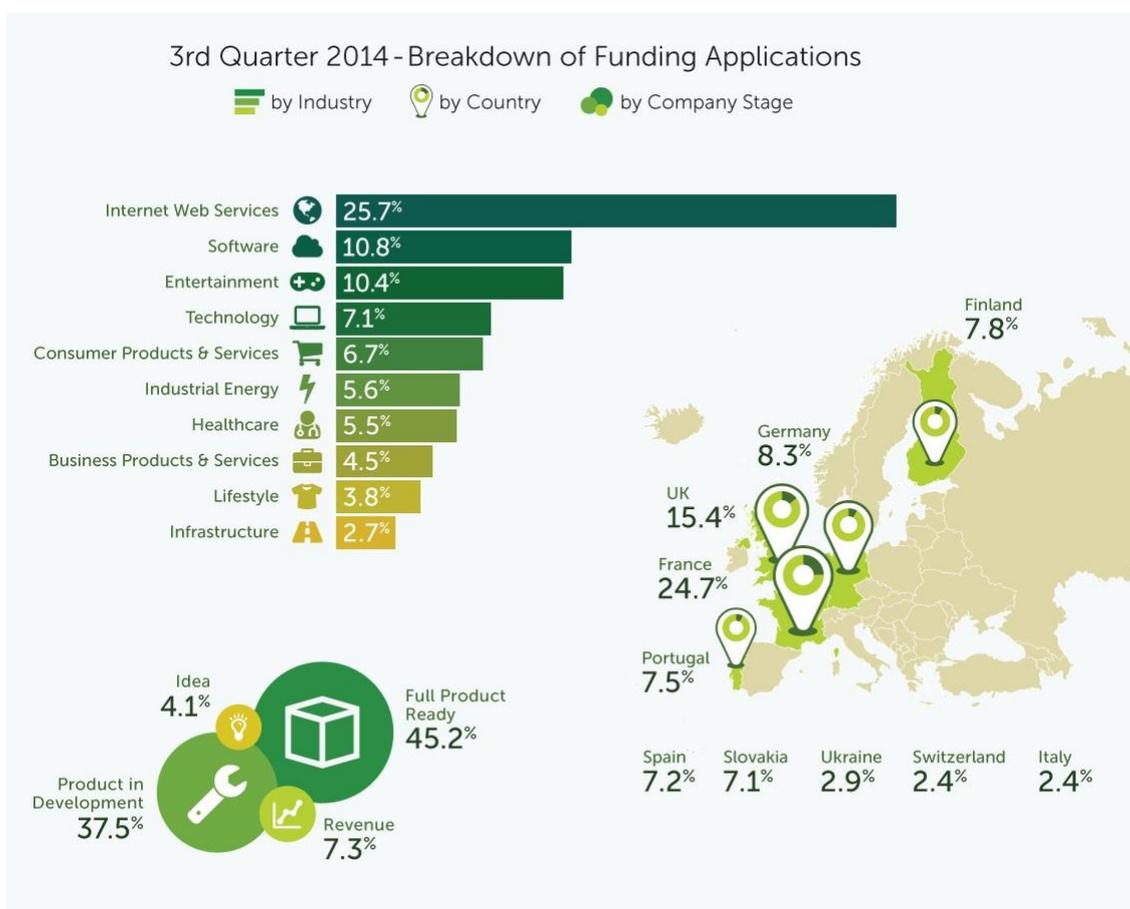


Figura 4.5. Inversión Europea en el 3er trimestre 2014
 Fuente: EBAN

El ecosistema de nuevas empresas de distintos sectores en Europa es cada vez mayor, con un aumento del 4% en los tres primeros trimestres de 2014 en las nuevas startups respecto del mismo período de 2013. A través de EBAN los empresarios están presentando decenas de miles de solicitudes de financiación de cada mes, por lo que los inversores son cada vez más exigentes.

La preferencia de la inversión se destina al sector TIC como vemos en los gráficos siguientes. Aparte de las TIC, hay una distribución homogénea de la inversión con las manufacturas, biotecnología, ciencias de la vida y la salud.

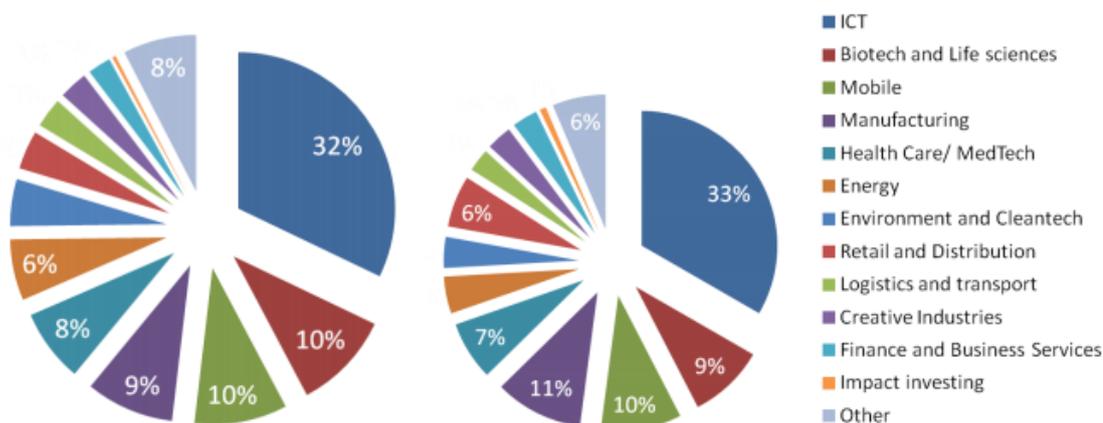


Figura 4.6. Cantidad invertida (izquierda) y acuerdos alcanzados (derecha)
 Fuente: EBAN

Por su parte, el momento preferido de los inversores para entrar en el proyecto se concentra en las primeras etapas; “pre-semilla” (financiación de las ideas y proyectos de investigación, con el objetivo de construir una sociedad comercial alrededor de él más adelante), “semilla” (financiación proporcionada para investigar, evaluar y desarrollar un concepto inicial antes de que un negocio ha llegado a la fase de puesta en marcha) y arranque o puesta en marcha (financiación proporcionada a las empresas para el desarrollo de productos y la comercialización inicial. Las empresas pueden estar en el proceso de constitución o pueden haber estado en el negocio durante un corto periodo). Es esta última la que acapara el 54% de la inversión.

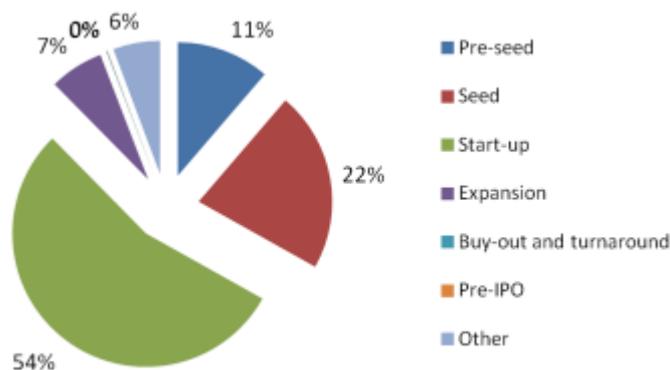


Figura 4.7. Inversión según la etapa de desarrollo de la empresa

Fuente: EBAN

4.3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES

Los tributos que gravan las inversiones en capital afectan directamente a su poder de atracción. Así pues, en relación a la actividad de los business angels, esta atracción disminuirá si no existe un marco fiscal favorable que incentive las inversiones en capital. De igual importancia serán la estabilidad y la previsión del entorno impositivo global. Lógicamente, cada país tiene su propia legislación en materia tributaria, por lo que, en función del país de origen, la carga impositiva de las operaciones realizadas por inversores privados será diferente. En el caso concreto de España, se han producido varios cambios legislativos relevantes en relación a este tipo de inversiones, el último de ellos la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Dentro de las novedades hay, por un lado, pequeños cambios derivados de las nuevas ventajas fiscales para sociedades. Como estas ventajas son aplicables también a autónomos y otros sujetos del IRPF que ejercen actividades económicas, era necesario explicar cómo se hacía extensiva su aplicación desde la redacción para Impuesto sobre Sociedades. Respecto de esto, cabe destacar que para la deducción por I+D+i salen mal parados quienes tributan en el IRPF, ya no pueden aplicar la nueva deducción sin límite y la petición de abono anticipado de la misma a la Agencia Tributaria.

Por otro lado, las grandes novedades en cuanto a ventajas fiscales en el IRPF de la Ley de Emprendedores son la deducción por inversión y exención de las plusvalías para business angels. Es decir, que no son deducciones para empresarios que tributan en el IRPF, sino para personas que invierten en sociedades nuevas o de reciente creación. A continuación comentamos los principales puntos:

Deducción por inversión en proyectos de emprendimiento

Destinado a personas físicas que inviertan en proyectos de emprendimiento como business angels. La idea es inyectar capital en una nueva empresa con mucho potencial de crecimiento rápido. Así, el valor de la inversión realizada por el business angel se multiplicará en poco tiempo y él obtendrá plusvalías al revender su participación.

Se bonifica porque fomenta el desarrollo de proyectos de emprendimiento y su financiación. La deducción será del 20% del valor de adquisición de capital (acciones o participaciones) suscrito y desembolsado en empresas de nueva o reciente creación a partir del 2/9/2013, y el tope de la deducción del 20% que se deducirá en la cuota a pagar a hacienda, pero sobre la base máxima de 50.000 € invertidos (por lo que la deducción máxima será de 10.000 € anuales).

Como exclusiones nos encontramos con que no son deducibles las cantidades desembolsadas provenientes de una cuenta ahorro-empresa si el contribuyente se ha deducido por ella, ni tampoco las cantidades desembolsadas por las que se aplique alguna deducción autonómica.

Un requisito de la empresa en la que se invierte es el deber de expedir certificados de:

- Ser sociedad anónima, limitada, anónima laboral o limitada laboral.
- No cotizar en ningún mercado organizado.
- Ejercer una actividad económica con medios personales y materiales y no ser ni haber sido simplemente una sociedad de gestión patrimonial.
- No tener fondos propios (normalmente, capital y reservas) superiores a 400.000 € cuando se adquiere la participación. Si pertenece a un grupo, el tope se aplica al grupo.

También nos encontramos con requisitos de la inversión:

- La participación debe adquirirse en la constitución o en ampliación de capital en los 3 años siguientes y permanecer en el patrimonio del inversor entre 3 y 12 años.
- En ningún momento la participación junto con la de parientes hasta 2º grado puede superar el 40% del capital total ni del derecho de voto.
- No cabe en empresa que ejercía la misma actividad con otra titularidad.

Las limitaciones que hay son que si aplicamos la exención por plusvalías en la venta, la deducción por nueva adquisición de capital sólo se aplicará a los importes que superen las cantidades obtenidas en la venta (que están exentas).

Exención por plusvalías derivadas de inversiones en proyectos de emprendimiento

Destinado a personas físicas que inviertan en proyectos de emprendimiento como business angels. No se computan como ganancias patrimoniales en el IRPF las plusvalías en la venta de acciones o participaciones de empresas de reciente creación, siempre que se reinviertan de nuevo en la adquisición de capital de empresas de reciente creación (máximo 3 años).

Se trata de dejar exentas las plusvalías (el beneficio obtenido entre el precio de adquisición y el de la posterior venta) para fomentar la inversión en nuevos proyectos empresariales.

Esto se podrá aplicar a las participaciones adquiridas a partir de 29/9/2013. Se excluyen las transmisiones a parientes hasta segundo grado a sociedades del mismo grupo o valores homogéneos adquiridos en el año anterior o posterior que no salgan del patrimonio del contribuyente.

Aplicación de las ventajas fiscales del Impuesto de Sociedades

Destinado a personas físicas empresarias, profesionales o artistas y miembros de comunidades de bienes y sociedades civiles que ejerzan actividades económicas, ya que todos ellos tributan en el IRPF. Se aplican todas las ventajas fiscales de las sociedades a sujetos que tributan en el IRPF desde el 1/1/2013.

Por otro lado no son aplicables las siguientes ventajas del Impuesto de Sociedades:

- No cabe aplicar deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.
- No cabe aplicar deducción por I+D+i sin límite ni obtener el abono de hacienda cuando haya insuficiencia de cuota.
- Los sujetos en módulos sólo podrán aplicarlas si lo dice el Reglamento.

Los límites de deducción del Impuesto de Sociedades se aplican sobre:

- Cuota a ingresar
- Deducción por inversión en empresas de reciente creación
- Deducción por acciones para la protección del patrimonio histórico o mundial español.

Aplicación con modificaciones: En la deducción por inversión de beneficios en activos de la empresa:

- La deducción se aplica a la cifra de beneficio neto positivo obtenido a partir del 1/1/2013 que se destine a la compra de los activos afectos a la actividad empresarial que genera la deducción.
- El tope de la deducción es la cuota íntegra a ingresar.
- Si se aplica la reducción del 20% por inicio de actividad o por creación de empleo o la deducción por rentas procedentes de Ceuta y Melilla la deducción es 5% en lugar del 10%.
- No hay que dotar reserva (beneficio que no se puede gastar) y es compatible con la libertad de amortización de los activos y los beneficios por inversión en Canarias.

CAPÍTULO 5

CASOS DE FINANCIACIÓN MEDIANTE BUSINESS ANGELS

5.2 LA NEVERA ROJA

Pedir comida a domicilio ya se ha convertido en algo que millones de personas realizan desde hace años en España y en otros países del mundo, sobre todo a través del teléfono. Sin embargo, en los últimos años distintas empresas se han posicionado para tratar de conquistar el mercado de los pedidos a domicilio desde la web y aplicaciones móviles.

Una de ellas es la española “La Nevera Roja”, a la cabeza en su sector. Desde su fundación en 2011 no ha hecho otra cosa que crecer. Iñigo Juantegui, co-fundador y Director de Operaciones, lidera las áreas de Comercial, Atención al Cliente, Contenidos, RRHH y Logística.

Origen de la empresa

Debemos situarnos en el mes de febrero de hace 4 años para encontrar el origen de “La Nevera Roja”. Después de trabajar hasta muy tarde en la consultora PwC pidiendo comida a la oficina, José del Barrio e Iñigo Juantegui decidieron colgar la corbata y cubrir un campo que estaba lleno de oportunidades: el de la comida a domicilio. Nada se hizo de una forma improvisada, pues después de estudiar en profundidad el mercado, se dieron cuenta de que sólo el 10% de los pedidos de comida a domicilio en España se hacían a través de internet, mientras que los pedidos por teléfono eran la norma por excelencia a pesar de las miles de posibilidades que ofrece la red.



Figura 5.1. Logotipo de la empresa
Fuente: *eleconomista.es*

En este contexto nace esta startup española. Los dos fundadores comenzaron la empresa con sus propios ahorros, alrededor de 20.000 euros. Llegó el dinero de amigos y familiares, de algún business angel, de la firma Next Chance Invest y del capital riesgo de La Caixa. Eso sí, el objetivo estaba claro: transformar el mercado de la restauración en España y crear una cultura de envíos a domicilio que ya existe en otros países. Para ello era imprescindible ofrecer al cliente el mejor servicio, por eso actualmente tienen varias posibilidades de encontrar el restaurante deseado en sus buscadores.



Figura 5.2. Declaraciones en una entrevista del consejero delegado
Fuente: *blogginzenith.zenithmedia.es*

Rondas de financiación

El portal español de comida da domicilio La Nevera Roja cerró en Septiembre de 2013 la formalización de una roda de financiación que ascendió a los 2 millones de euros, siendo liderada por Nicolás Luca de Tena, empresario fundador de Multiasistencia. En un comunicado, La Nevera Roja resaltó que este hecho supuso un paso decisivo en la estrategia de expansión de la compañía.

Por su parte, el co-fundador y consejero delegado de la entidad, José del Barrio, señaló que la inversión realizada por Luca de Tena refrendaba la confianza de los inversores en el crecimiento de La Nevera Roja, permitiendo situar al portal en una posición de liderazgo y ventaja competitiva para seguir ofreciendo el mejor de los servicios a los usuarios.

La Nevera Roja llevó a cabo diversas acciones orientadas a expandir su oferta, como la adquisición del portal Entuboca.com en agosto de 2013, o el lanzamiento de su app nativa para dispositivos iOS y Android, así como el lanzamiento de la versión móvil de su web.

El siguiente paso fue adquirir competidores. Su estrategia de expansión en nuestro país pasó por la adquisición de competidores. En noviembre de 2013 la adquisición del portal Envioadomicilio.es, compañía creada en 2008 y presente en trece ciudades españolas, después de que en agosto adquirieran el portal Entuboca.com. Con estas adquisiciones se buscaba consolidar La Nevera Roja en el mercado y afianzarla como un referente a nivel nacional, según su cofundador. Tanto es así que la adquisición de Envioadomicilio.es les permitió reforzar su posicionamiento en el mercado español en general, ampliando la oferta sustancialmente en la zona de levante y Cataluña.

La Nevera Roja consiguió en Julio de 2014 una nueva ronda de inversión, uniéndose ya a la conseguida el año anterior de 2 millones de euros. La startup española alcanzó un acuerdo conjunto con Next Chance Invest y Ad4ventures aportando entre ambas partes 6 millones de euros. La curiosidad de este movimiento residió en la modalidad que últimamente está en boca de muchos grupos inversores televisivos, el media for equity.

En este tipo de inversión los grupos media aportan publicidad a la empresa, normalmente a tarifas en las mejores condiciones de mercado, a cambio de tener una participación accionarial. No es algo nuevo en España ya que por ejemplo el grupo Atresmedia utilizó esta fórmula para invertir en Groupalia o El Armario de la Tele. Así pues, en este caso es Ad4ventures quien utiliza esta forma de inversión debido a que pertenece al grupo Mediaset.

Desde entonces empezaron a aparecer bastantes anuncios de La Nevera Roja en los canales de televisión y otros medios de comunicación del grupo Mediaset.

Gracias a esta nueva inversión la startup española se planteó el objetivo de imponerse en el sector de la hostelería online como mejor plataforma de venta directa al domicilio, donde esperaba conseguir que uno de cada tres pedidos se hicieran en su plataforma. Objetivo ambicioso teniendo en cuenta que la multinacional danesa Just-Eat ya compró hace 3 años la española Sindelantal para meterse de lleno en el mercado español de comida a domicilio.

Dirección de la empresa

Desde la dirección de la empresa han probado con casi todas las fuentes de captación tanto online como offline. En marketing lo han probado todo: Facebook, twitter, flyers, banners, guías, revistas, anuncios en radio, en internet, televisión, lanzan campañas y promociones exclusivas... quedándose al final con lo que genera el mayor volumen de usuarios al menor coste de captación.

Tienen una atención a las redes sociales máxima en momentos de máxima actividad, porque es según ellos un canal rápido y sencillo donde el cliente puede mostrar sus reclamaciones e informaciones, por lo que hay que estar muy atento. Sin embargo, para su cofundador los medios tradicionales a día de hoy continúan siendo los más masivos en España, lo cual les da acceso a un reconocimiento enorme en un corto espacio de tiempo. No obstante no todos los medios generan la misma demanda, pues la TV en este caso es un medio perfecto, ya que la gente cuando consume este producto es delante de la tele, en el sofá desde el smartphone o la tableta.

Iñigo Juantegui señalaba varios retos de cara al futuro. Por un lado crecer, tanto en oferta como en demanda. Bien es cierto que en 2014 ya eran líderes en generación de demanda. Ahora también lo son en generación de oferta, con 4.000 restaurantes en la web. El objetivo este año en este sentido es, por tanto, consolidar el liderazgo duplicando el número de restaurantes online, y manteniendo el crecimiento del 5% semanal en pedidos.

La cara B de la moneda tiene que ver con la tecnología, ya que tienen un gran reto tecnológico por delante. Durante 2014 se han centrado en apostar fuerte por la tecnología, al considerar que es la forma de generar barreras de entrada frente a posibles competidores y optimizar los procesos.

José del Barrio, cofundador de La Nevera Roja, asegura en cerró 2014 con 600.000 usuarios y más de 4.000 negocios asociados a la plataforma de laneveraroja.com, generando en el sector de la restauración algo más de 40 millones de euros al año

La Nevera Roja, fue nominada como Mejor Startup 2014 en los premios EIE Awards del Instituto Europeo para el Emprendimiento. Del Barrio considera que, aunque no hay que obviar el componente de la suerte, que siempre tiene que estar ahí, un buen equipo, tener acceso a financiación, dar con el producto adecuado en el momento adecuado y muchas horas de trabajo y pocas de sueño son las claves de ese éxito.

Venta de la empresa

La Nevera Roja ha sido adquirida recientemente a comienzos del año 2015 por Food Panda, start-up acelerada por Rocket Internet, por un total de 80 millones de euros. La adquisición de la compañía española, que cerró 2014 con 600.000 usuarios y más de 4.000 negocios asociados, fue adelantada por el inversor Rodolfo Carpintier en Baquia. Food Panda es una empresa alemana, con sede en Berlín, y es uno de los mayores actores del sector a nivel europeo.

Los fundadores de La Nevera Roja afrontaban 2015 con optimismo, centrados en la apuesta por el móvil y en la internacionalización. Asimismo, buscaban aumentar el número de usuarios y doblar su plantilla, actualmente compuesta por 80 personas. Originalmente nació con solo tres empleados.

La start-up española ha contado con un total de 13 inversores, entre los que destacan La Caixa, Next Change Group o Mediaset. Con esta venta ha multiplicado por 8 los 10 millones de inversión inicial.

El caso de La Nevera Roja solo es uno de entre las muchas empresas que se han beneficiado de la ayuda de business angels como son Privalia, Escapada Rural, Nautal, Top Rural, IMASTE, Restalo, Groopify, el tenedor, clubkuvior, Hotel Tonight, oviceversa, despegar.com, alldayinternet, byhours.com, boletus, golfbooking, etc.

5.3 INVERSIONES DESDE KEIRETSU FORUM

Ya hemos visto un caso desde la perspectiva del emprendedor, ahora veamos las inversiones realizadas a través de Keiretsu Forum, y así ver empresas a las que han ido dirigidas las inversiones estos últimos años desde la perspectiva del inversor. Exponemos este caso por ser una red internacional de inversores privados, con presencia en numerosos países y con hasta 4 sucursales en el territorio nacional. Las inversiones a las que vamos a hacer mención son las realizadas exclusivamente en nuestro país, en sus sedes de Barcelona, Madrid, San Sebastián y Andalucía.

Empezando por el periodo 2008-2012, los miembros de Keiretsu Forum han invertido 8 millones de euros en 34 operaciones en las siguientes empresas:

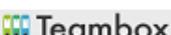
2008		2008		2008	
2009		2009		2009	
2009		2010		2010	
2010		2010		2010	
2010		2010		2011	
2011		2011		2011	
2011		2011		2011	
2011		2011		2011	

Figura 5.3. La actividad acumulada en el periodo 2008-2012

Fuente: www.keitetsuforum.es

De esas operaciones a 2012 correspondió un total de 1 millón de euros a 10 empresas.

INVERSIONES KEIRETSU FORUM SPAIN 2012

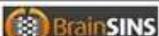
DIETAPACK	SAVEMEETING	CAMALIZE	BRAINSINS	CELPAX
				
dietapack.com	savemeeting.com	camaloon.com	brainsins.com	celpax.com
Salud - TIC	TIC	e-commerce	Marketing	Red social corp.
50.000 €	75.000 €	204.000 €	60.000 €	100.000 €
DOOPLAN	SELECTIONABLE	ICINETIC	DONDEESTA	INTERCROS ALIM.
				
dooplan.com	selectionable.com	icinetic.com	dondeesta.com	intercros.com
e-commerce	RRHH - TIC	Software	Localización	alimentacion
200.000 €	100.000 €	100.000 €	85.000 €	20.000 €

Figura 5.4. Operaciones cerradas en 2012

Fuente: www.keitetsuforum.es

En el año 2013 se financió por 1,7 millones en 10 operaciones totales.

Operaciones cerradas 2013

Empresa	Concepto	Importe
Audio Snaps 	www.audiosnaps.com TIC, pictures with sound in standart JPG	85.000 €
Dinube 	www.dinube.com Real time payments in the cloud	120.000 €
Infantium 	www.infantium.com Personalización de la educación de cada niño	106.000 €
4dlife 	www.4d-life.com Red Social	85.000 €
Nubelo 	www.nubelo.com Plataforma de servicios freelance	245.000 €
Home Staff 	www.homestaff.es/ Servicio doméstico online	60.000 €
Clever 	www.cl3ver.com Presentaciones 3D	150.000 €
Testamenta 	www.testamentoherenciasysucesiones.es/ Testamentos online	40.000 €
nautal 	www.nautal.es Alquiler de barcos online	35.000 €
World Sensing 	www.worldsensing.com TIC, wireless sensors	725.000 €

Figura 5.5. Operaciones cerradas en 2013

Fuente: www.keitetsuforum.es

Y finalmente, el pasado año 2014 la financiación creció hasta los 2,5 millones de euros en un total de 9 operaciones.

Operaciones cerradas 2014

Empresa	Importe	Industria	Logo
Keonn	500.000	Technology basados en tecnología compra en tiendas físicas.	<p>Desarrolla sistemas RDFI para mejorar la experiencia de</p> 
Clever	170.000	-Technology Plataformas para realizar presentaciones 3D interactivas.	
Quantion	170.000	-Technology Servicios tecnológicos para empresas españolas	
Infantium	190.000	-Technology Crean la arquitectura cognitiva computacional más avanzada para el aprendizaje de los niños.	
Bemobile	80.000	-Technology Agencia mobile que cubre todas las áreas de negocio. (desarrollo de apps, campañas y medios digitales...)	
Iomando	75.000	-Technology Han creado una tecnología por la qual a traves de una app puedes abrir.	
Viuing	500.000	-Technology Dispositivo portátil que retransmite a tiempo está ocurriendo en un evento.	<p>real todo lo que</p> 
Irisbond	300.000	Desarrolla un sistema basado en el principio videoculografía (Eye Tracking), que permite precisa el movimiento de los ojos	<p>de la controlar de forma en un ordenador.</p> 
Smartport	500.000	-Technology La primera guía completa e interactiva de puertos deportivos y clubs náuticos.	
Total	2.485.000		

Figura 5.6. Operaciones cerradas en 2014

Fuente: www.keitetsuforum.es

5.3 OTROS CASOS DE EMPRESAS LOCALES

Moodyo

Se trata de una red de social shopping que permite mejorar la experiencia de compra gracias a la ayuda de sus amigos y de otras personas a quienes pueden seguir por sus conocimientos sobre moda, tecnología, etcétera... Los usuarios pueden aportar comentarios y valoraciones sobre productos que ya posean o sugerir sitios (físicos u online) donde comprar porque tengan buenas condiciones para otras personas con los mismos intereses. Moodyo está conectado con Facebook, Twitter y Pinterest, lo que facilita tanto el registro como la distribución de contenidos para que lo vean los contactos de los usuarios en otras redes.

Esta empresa que el pasado mes de noviembre, cerró la primera ronda de financiación por 450.000 euros, permitiéndole ampliar en cuatro trabajadores la plantilla y a estar inmersa en el proceso de desarrollo de la aplicación móvil. Los jóvenes sevillanos Javi Padilla y Álex Guerra están detrás de un proyecto que, de la mano de la empresa 3dsignia, con sede en Dos Hermanas, ha revolucionado el sector de la compras por internet.

Su sitio web es: <https://www.moodyo.com/es>

Dronevisión

Es una empresa operadora de drones formada por un grupo de profesionales especializados en el desarrollo y aplicaciones de RPAS (Remotely Piloted Aircraft Systems), centrándose especialmente en trabajos fotogramétricos y audiovisuales. Para realizar el trabajo cuentan con una dilatada experiencia y una capacidad técnica extraordinaria, lo que les permite ofrecer una solución de extrema calidad y precisión siempre acorde con las necesidades del cliente.

Realizan trabajos de vídeo aéreo con resolución 4k, fotografía aérea visible y de infrarrojos, fotogrametría 3D. Con aplicaciones en cine, televisión, documentales, eventos, turismo, topografía, arqueología, agricultura, ganadería y medio ambiente. Son operadores de drones registrados en la Agencia Española de Seguridad Aérea (AESA).

Su sitio web es: <http://www.dronevision.es>

GuardMecum

Es una aplicación móvil para el intercambio de turnos y guardias entre profesionales del sector sanitario.

GuardMecum permite cambiar con los compañeros de trabajo aquellas guardias y turnos que no quieran cubrir. Irán recibiendo propuestas de cambio y, cuando encuentren la que más les convenga, aceptan el cambio. No sólo podrás cambiar tus guardias y turnos con los compañeros. Además, podrás crear calendarios donde guardar todos los eventos (congresos, simposios, cursos, etc.) e identificarlos fácilmente gracias al sistema de colores usado.

GuardMecum permite crear eventos y asignarlos al calendario de Sesiones Clínicas que han creado y, una vez lo hayan completado, publicarlo en sus salas. Especialmente orientado para los profesionales que realicen exposiciones a las cuales asistan sus compañeros.

Su sitio web es: <http://www.guardmecum.com>

Evovelo

Se trata de una cooperativa de trabajo que ejerce su actividad dentro del marco de la economía social, formada por cinco personas que han unido sus conocimientos y experiencia profesional con la finalidad de desarrollar un nuevo concepto de vehículo: Vehículos diseñados para transportar a personas y mercancías siguiendo criterios de eficiencia, sostenibilidad y respeto al medioambiente. Es un proyecto basado en el diseño, fabricación y venta de vehículos solares que combinan la comodidad del coche convencional.

Su sitio web es: <http://www.evovelo.com>

Aganova

Es una empresa malagueña dedicada a la innovación tecnológica para el análisis y control de tuberías, especializada en la detección de todo tipo fugas en redes domésticas, distribución y transporte tanto de agua como de gas. Su principal innovación se basa en el diseño y desarrollo de una tecnología única en el mundo para detectar fugas de agua en tuberías de transporte.

Su sitio web es: <http://www.aganova.es>

Geokeda

Se definen como una comunidad “no virtual” donde los usuarios comparten aficiones y preferencias a través de actividades deportivas y de ocio de una forma activa y dinámica.

Su sitio web es: <http://geokeda.es>

Restaurant50

Es una plataforma digital que cuenta con un servicio de reservas de último minuto en restaurantes recomendados con un 50 por ciento de descuento en platos. Ofrece la tarifa plana de los restaurantes, consistente en que por 10€ al mes, tienes hasta un 50% de descuento en todos los platos de los restaurantes de moda todas las veces que quieras (se excluyen bebidas, postres y algunos entrantes).

Puedes pagar 5€ por cada reserva ó 10€ al mes y reservar las veces que quieras en cualquier restaurante. Con Restaruarnt50 es como si fueras socio de los restaurantes. Garantía de calidad, trato y buen precio.

Su sitio web es: <https://restaurant50.com>

Test in Space

Ofrece una idea innovadora en la que propone ofrecer un espacio dedicado a cada cliente que quiera evaluar su dispositivo en órbita, compartiendo coste entre todos los clientes.

Su sitio web es: <http://testinspace.com>

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

En la situación actual de crisis es muy necesaria la financiación, así como personas que emprendan y que creen proyectos que, de alguna forma, hagan crecer la economía y hagan cambiar la estructura del tejido empresarial en Andalucía.

En Andalucía existen una gran cantidad de emprendedores, con una gran capacidad de innovación y una firme voluntad con los recursos que poseen de crear y desarrollar empresas. El principal inconveniente con el que se encuentran estos emprendedores es la falta de recursos e instrumentos financieros para acometer estos proyectos, sobre todo recursos financieros que se adecuen a los niveles de riesgo que exigen estas apuestas a medio y largo plazo.

Por otro lado, esta crisis financiera ha causado una gran contracción en el crédito concedido por las entidades financieras, así como de la financiación a través de los mercados financieros y las ayudas públicas por parte de las distintas administraciones. Esto hace que deban surgir fuentes alternativas de financiación, donde la figura de los business angels se hace esencial en este entorno en el que nos encontramos.

Como hemos podido comprobar a lo largo de este estudio, el business angel es una figura que está muy extendida en los países anglosajones, si bien en España y Andalucía queda aún mucho camino por hacer. No hay que anclarse en la idea de que los business angels sólo tienen éxito en EEUU donde financiaron empresas como Google, Facebook, Skype o Rovio. En Europa, según las cifras de 2013 de EBAN existen cerca de 260.000 inversores, cifra que va en aumento rápidamente. Respecto a España, es el segundo país en cuanto a tamaño de inversión de este tipo, solo superado por el Reino Unido.

Llegados al punto del conocimiento de la figura de los business angels avanzamos hasta el concepto de las redes. Como se ha visto a lo largo de este trabajo, las redes de business angels intentan poner en contacto inversores con proyectos, de tal forma que se canaliza la inversión hacia los proyectos, facilitando el acceso a la financiación a los emprendedores. Hay que añadir que en este sentido el emprendedor se ve beneficiado por el carácter global del mercado en el que nos movemos, ya que el business angel busca los mejores equipos e ideas sin importar de dónde provienen, y no limitándose solamente a su región.

Pasando al tema fiscal, nos damos cuenta de cómo afecta el impuesto sobre las plusvalías, y de que puede ser perjudicial para el mercado del capital riesgo o de los business angels. Una presión fiscal fuerte provoca una importante reducción del deseo de invertir y, a la inversa, la reducción de estos impuestos aumenta en los business angels y el capital riesgo el deseo de tomar participaciones empresariales. Por tanto es un tema con el que los gobiernos de los países deben tener especial atención si no quieren desincentivar la inversión necesaria para ampliar el tejido empresarial del país. Una mala actuación en esta materia podría afectar gravemente a la creación de nuevas empresas, desde la base de la imposibilidad de los emprendedores para conseguir el capital necesario para su ejecución.

Acerca de los sectores más propicios para que se dé lugar la inversión de un business angel hemos visto en el estudio que internet y tecnologías de la información y comunicación (TIC) abarcan la mayor cantidad de operaciones. Y esto no es algo casual. Está totalmente justificado como se ha visto por la rapidez que estas empresas poseen para crecer y generar plusvalías.

Otro dato a tener en cuenta es que la cuantía del 95% de las inversiones acometidas fueron inferiores a 250.000 euros, no superando los 75.000 euros el 81% de ellas. Por lo que se deduce que el dinero en gran medida va destinado a proyectos pequeños pero con un gran potencial de crecimiento.

Por todo ello podemos decir que la realización de este trabajo nos ha aportado el conocimiento necesario en la materia para poder considerar este tipo de financiación y acudir a ella si fuera la que mejor se adaptara a nuestras necesidades. Llegados a este punto:

- Conocemos el perfil del business angel y sabemos qué nos puede aportar a parte de capital.
- Hemos identificado paso por paso el proceso de capitalización de una sociedad de nueva creación, desde el establecimiento del plan de negocio y la presentación a los inversores, hasta la desinversión final de la operación.
- Se ha cuantificado la evolución de las redes de business angels en Europa en los últimos 15 años, siendo conscientes de su sostenido crecimiento y de la importancia de ellas tanto para el Reino Unido como para España, siendo respectivamente los países con una mayor inversión de este tipo.
- Sabemos cómo se financian las redes.
- Hemos localizado todas las redes activas en España, detallando y analizando especialmente las referentes a Andalucía.
- Se realizó un análisis de varios estudios empíricos sintetizando el contenido y mostrando la actividad inversora nacional con cifras concretas.
- Hemos analizado el caso de La Nevera Roja, una start-up que obtuvo capital en varias rondas de financiación mediante business angels.
- Se ha visto el destino de las inversiones realizadas a través de Keiretsu Forum en los últimos años, para así tener también una idea desde la perspectiva del inversor.
- Se han mencionado varios casos de empresas locales financiadas con el apoyo de los business angels.
- Se identificaron los sectores donde más invierten los business angels, al ser los más rentables en relación a la inversión necesaria y al rápido crecimiento.
- Se vieron las novedades en materia fiscal con las que se pretende incentivar la inversión y reinversión de los business angels en estas sociedades emergentes.

Por último, cabe destacar que EBAN reconoce a España como el país con las políticas más avanzadas de apoyo a los business angels. Esto nos da una idea de la importancia que se le da desde el gobierno a esta forma de financiación, que hace posible que muchos proyectos viables y con posibilidades de éxito se lleven a cabo, y que sin un inversor de este tipo no sería posible. Algo perfectamente coherente si tenemos en cuenta el peso que tienen en nuestro país en materia de puestos de trabajo las PYMES.

Bibliografía

- Asociación Andaluza de Business Angels, AEBAN: "Clases de Business Angels", <http://www.aaban.org/general/clases-de-business-angel>
- Asociación Andaluza de Business Angels, AABAN: "¿Qué es un Business Angel?", <http://www.aaban.org/general/%C2%BFque-es-un-business-angel>
- Asociación Andaluza de Business Angels, AABAN: "¿Qué tipo de financiación aportan los Business Angel?", <http://www.aaban.org/general/%C2%BFque-tipo-de-financiacion-aportan-los-business-angel>
- Asociación Española de Business Angels, AEBAN: "Características de los Business Angels", <http://www.aeban.es/sector>
- Asociación Española de Business Angels, AEBAN: "Mapa de redes", <http://www.aeban.es/socios/mapa-de-redes>
- Blog jobandtalent (2014): "La Nevera Roja, una apuesta por un cambio cultural que ya cuenta con más de 150.000 usuarios", blog jobandtalent, 10 de abril, <http://blog.jobandtalent.com/entrevista-jose-del-barrio-ceo-la-nevera-roja/>
- Castellano, G. (2014): "Solo dos de cada cien proyectos son viables", informativos.net, 19 de mayo, http://www.informativos.net/entrevistas/antonio-sala-consejero-delegado-de-bcn-business-angels-solo-dos-de-cada-cien-proyectos-son-viables_54620.aspx
- CEAT Castilla y León: "Resumen de la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización", <http://www.fec.es/ficheros/descargas/134-ResumendelaLeydeapoyoalosemprendedoresysuinternacionalizacion.pdf>
- Colomer i Espinet, A. (2009):
- "Los Business Angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas", http://www.ipyme.org/Publicaciones/BUSINESSANGELS_CulturaFinanciacion.pdf
- De la Torre G. Antonio; Jiménez N. Félix; Santiago M. Ismael; Bellini E. (2011): "Estudio sobre el desarrollo del Capital Privado informal y las redes de Business Angels en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas", <http://aeban.es/sites/aeban.es/files/desarrollo%20del%20capital%20privado%20en%20Andaluc%C3%ADa.pdf>
- EFE (2014): "Carlos Blanco recibe el premio al mejor Business Angel de España", economista.es, 21 de noviembre, <http://www.economista.es/emprendedores-pymes/noticias/6263645/11/14/Carlos-Blanco-recibe-el-premio-al-mejor-Business-Angel-de-Espana.html#.Kku83ZHRReEilhw>
- EFE (2015): "La Nevera Roja centrará en 2015 su apuesta en el móvil y preparará la apertura al exterior", economista.es, 29 de enero, <http://www.economista.es/emprendedores-pymes/noticias/6432788/01/15/La-Nevera-Roja-centrara-en-2015-su-apuesta-en-el-movil-y-preparara-la-apertura-al-exterior.html#.Kku8QFn8tY4I2kc>
- EFE (2015): "Rocket Internet adquiere La Nevera Roja por 80 millones de euros", economista.es, 3 de febrero, <http://www.economista.es/emprendedores-innova/noticias/6443660/02/15/Rocket-Internet-adquiere-La-Nevera-Roja-por-80-millones-de-euros.html#.Kku8aeB5DmZuV4d>
- EuropaPress (2013): "La Nevera Roja cierra una ronda de financiación de 2 millones de euros", europapress.es, 26 de septiembre, <http://www.europapress.es/economia/noticia-economia-nevera-roja-cierra-ronda-financiacion-millones-euros-20130926172833.html>
- EuropaPress (2015): "Málaga Business Angels presenta cinco proyectos más ante una red de inversores", europapress.es, 20 de febrero, <http://www.europapress.es/andalucia/malaga-00356/noticia-malaga-bussiness-angels-presenta-cinco-proyectos-mas-red-inversores-20150220170126.html>
- EuropaPress (2015): "Tres empresas sevillanas, seleccionadas para participar en una reunión con inversores el día 10", 20minutos.es, 6 de febrero, <http://www.20minutos.es/noticia/2370009/0/tres-empresas-sevillanas-seleccionadas-para-participar-reunion-con-inversores-dia-10/>

- EuropaPress (2015): “Aganova logra impulso gracias a un nuevo acuerdo de Málaga Business Angels”, 20minutos.es, 3 de mayo, <http://www.europapress.es/andalucia/malaga-00356/noticia-aganova-logra-impulso-gracias-nuevo-acuerdo-malaga-business-angels-20150503160110.html>
- European Business Angels Network, EBAN (2013): “The 7 Things You Think You Know About Business Angels”, <https://www.youtube.com/watch?v=1b8YLBfQy44>
- European Business Angels Network, EBAN: “Growth of business angels networks”, <http://www.eban.org/about-angel-investment/early-stage-market-overview/>
- European Business Angels Network, EBAN: “Knowledge center”, <http://www.eban.org/knowledge-center/#>
- European Business Angels Network, EBAN (2014): “Statistics Compendium”, <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13.-Statistics-Compendium-2014.pdf>
- Fandelapyme (2013): “Ley de Emprendedores: beneficios fiscales para business angels y otros beneficios en el IRPF”, fandelapyme.wordpress.com, 28 de octubre, <https://fandelapyme.wordpress.com/2013/10/28/ley-de-emprendedores-v-beneficios-fiscales-para-business-angels-y-otros-beneficios-en-el-irpf/>*
- Fernández, D. (2013): “Se buscan ‘ángeles’ para lanzar negocios”, elpais.es, 10 de mayo, http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/05/10/actualidad/1368202220_061094.html
- Gonzalez, A. (2014): “La Nevera Roja levanta 6 millones de euros”, Hipertextual.com, 2 de julio, <http://hipertextual.com/2014/07/nevera-roja-ronda-de-financiacion>
- InnoBAN business angel: “Directorio de redes de business angels”, <http://www.business-angel.es/directorio-redes-de-business-angels.html>
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (B.O.E. núm. 233, de 28 de septiembre), <http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>
- Payo, A. (2014): “El 22% de los business angels invierte en software” itespresso.es, 26 de noviembre, <http://www.itespresso.es/infografia-inversores-angeles-131609.html>
- Red Canaria de Business Angels, RECABA: “Servicios a inversores y emprendedores”, <http://www.proexca.es/Portals/0/Documents/InvertirCanarias/Info%20RECABA.pdf>
- Red Española de Business Angels, ESBAN: “Los business angels en España, una nueva vía de financiación para la PYME”, <http://upoemprende.upo.es/media/upload/2012/05/28/businesangelsestudio.pdf>
- RedInversores (2006): “En el mercado hay mucho más dinero que buenas ideas”, boletín informativo de la red de business angels, redinversores.com, octubre, <http://redinversores.com/boletines/BusinessAngels0610.pdf>
- Sociedad de Planificación y Desarrollo, SOPDE S.A.: ¿Qué es Málaga Business Angels?, <http://www.sopde.es/businessangels/pagina.asp?cod=15>
- ValenciaPlaza.com (2014): “Big Ban Angels se alza con el premio a la mejor red de business angels de España en 2014”, Valenciaplaza.com, 21 de noviembre, <http://www.valenciaplaza.com/ver/143866/big-ban-angels-se-alza-con-el-premio-a-la-mejor-red-de-business-angels-de-espa%C3%B1a-en-2014.html>
- Webcapitalriesgo.com (2014): “El venture capital en España 2013”, https://www.webcapitalriesgo.com/descargas/5715_10_14_96715569.pdf
- William R. Kerr; Josh Lerner; Antoinette Schoar (2010): Harvard Business School, Executive Summary <http://hbswk.hbs.edu/item/6347.html?wknews=041910>
- William R. Kerr; Josh Lerner; Antoinette Schoar (2010): “The Consequences of Entrepreneurial Finance: A Regression Discontinuity Analysis”, Harvard Business School, working paper 10-086, <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-086.pdf>
- Zenit (2014): “Los medios tradicionales continúan siendo los más masivos en España”, blogginzenith, 25 de febrero, <http://blogginzenith.zenithmedia.es/inigo-juantegui-de-la-nevera-roja-los-medios-tradicionales-continuan-siendo-los-mas-masivos-en-espana/>

Anexos

LISTADO DE BUSINESS ANGELS, ACELERADORAS/INCUBADORAS Y OTROS EN 2013

Inversores que realizaron al menos una nueva inversión en 2013

1. 101 Startups
2. Alantis Seed Capital
3. Business Angels Network Catalunya
4. BCN Business Angels
5. Big Sur Ventures-Necotium
6. Bonsai Venture Capital
7. Cube Investments
8. Comunitat Valenciana Business Angels Network
9. Digital Assets Deployment S.L.
10. eGauss Business Holding I+T
11. EIX Technova
12. ESADE BAN
13. Faraday Venture Partners
14. Fundación José Manuel Entrecanales (FJME)
15. Grupo ITNET
16. Grupo Mola
17. IESE Business School
18. Keiretsu Forum
19. Lanta Digital Ventures
20. MicroWave Ventures
21. Plug and Play España
22. Realiza Business Angels, S.A.
23. SeedRocket
24. Sitka Capital
25. Sonar Ventures
26. StartCaps Ventures
27. The Crowd Angel
28. Wayra

Inversores que realizaron al menos una ampliación en antiguas participadas

1. 101 Startups
2. Bonsai Venture Capital
3. Digital Assets Deployment S.L.
4. ESADE BAN
5. Faraday Venture Partners
6. Fundación José Manuel Entrecanales (FJME)
7. Plug and Play España
8. Realiza Business Angels, S.A.
9. Wayra

Listado de inversores con cartera viva a 31/12/2013

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 101 Startups 2. Abra Invest 3. Alantis Seed Capital 4. Business Angels Network Catalunya 5. BCN Business Angels 6. Big Sur Ventures-Necotium 7. Bonsai Venture Capital 8. Cube Investments 9. Comunitat Valenciana Business Angels Network 10. Digital Assets Deployment S.L. 11. eGauss Business Holding I+T 12. EIX Technova 13. ESADE BAN 14. Faraday Venture Partners 15. FDI Internet & Mobile 16. Fundación José Manuel Entrecanales (FJME) | <ol style="list-style-type: none"> 17. Grupo ITNET 18. Grupo Mola 19. IESE Business School 20. Keiretsu Forum 21. Lanta Digital Ventures 22. MicroWave Ventures 23. People Fund 24. Plug and Play España 25. Primmera Inversiones en Desarrollo S.A. I, II y III 26. Realiza Business Angels, S.A. 27. SeedRocket 28. Sitka Capital 29. Sonar Ventures 30. StartCaps Ventures 31. The Crowd Angel 32. Wayra |
|---|---|