

1-JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE LA RED BASE

“RED BASE” supone el reto que asume FUNDACION CRESEM para **atender a las necesidades de ayudar al desarrollo de “Invertir en el sur oeste de Europa”** cuya finalidad es:

Dinamizar la Inversión Productiva, y la Generación de mayor riqueza en el Sudoeste Peninsular, a través del inicio de un proceso de gestión para la sensibilización, identificación de propuestas de proyectos empresariales, y la búsqueda de recursos de carácter financiero, técnico, humano y relacional tanto internos como externos a estos territorios, con el fin último de conseguir inversión en las zonas de actuación.

El saldo neto de empresas en la región sigue disminuyendo anualmente desde que la crisis financiera hace presencia en Extremadura pero también es de destacar que el peso de las empresas extremeñas en el cómputo nacional ha aumentado levemente durante este periodo.

Por otro lado el número de empresas nacientes (0 a 3 meses) en Extremadura sigue en crecimiento, indicando que hay una intención clara de emprender (11,11%) en la sociedad extremeña, al igual que en la sociedad española en general (12,05%), lo que puede hacer que a corto plazo, si estas intenciones se concretan, contemos con un porcentaje significativo de futuros empresarios. En este contexto BASE puede servir de gran ayuda dando soporte financiero para apalancar las inversiones extremeñas incrementando la tasa de suceso de empresas nacientes.

2-ESTRUCTURA DE LA RED BASE

2.1.- NATURALEZA JURÍDICA DE LA RED BASE®.

“RED BASE” será la de una organización sin ánimo de lucro, que trabajará para sus socios y las empresas y emprendedores beneficiarios. Adoptará la forma jurídica de asociación, acogándose para ello a la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación.

“RED BASE” es una organización flexible, abierta, independiente y privada, con una vinculación en su gestión con FUNDACION CRESEM en la búsqueda de sinergias, **pero con autonomía en su gestión, y que se guiará, por estrictos criterios de profesionalidad, transparencia y rigor.** En consecuencia, pueden ser socios de la misma cualquier persona física o jurídica con capacidad de ahorro e inversión. Se plantean tres tipos de socios:

- **Socios fundadores:** La Confederación Regional Empresarial Extremeña (CREEX).
- **Socios Inversores:** Todos aquellos miembros de pleno derecho, ya sean personas físicas o jurídicas, con capacidad de inversión e intereses en los fines de RED BASE que hayan aceptado los estatutos y cumplan con los mencionados principios y valores de dicha Red. Para ser socio inversor se debe tener plena capacidad de obrar y ser mayor de edad, habiendo manifestado por escrito su deseo de pertenecer a la red y hayan sido admitidos según el procedimiento previsto.
- **Socios de Honor:** serán socios de honor aquellas personas físicas o jurídicas, incluidas asociaciones sin ánimo de lucro, que por su especial vinculación con la red o por su posición socio-económica, relevancia regional, nacional o internacional, méritos obtenidos, servicios prestados a la asociación, etc. Que puedan contribuir o hayan contribuido de manera clara a que la asociación alcance sus fines, teniendo que ser nombrados por acuerdo de la mayoría y a propuesta del Socio Fundador.

Se establece una **cuota anual** que dará derecho a la pertenencia a la organización, además de a tener acceso a los proyectos de inversión que el Comité de Inversiones decida plantear al colectivo. **Se considera flexible**, en la medida **que cada miembro decidirá en que inversiones participa y en cuáles**



RESUMEN EJECUTIVO RED BASE BUSINESS ANGEL SOUTHWEST EUROPE

+ Compromiso de la empresa de **HOY** con la empresa de **MAÑANA**
DESARROLLO TECNICO

no, así como el nivel de su inversión, dentro de las recomendaciones que los profesionales de la red realicen bajo un criterio de **transparencia, veracidad y accesibilidad** sin límites a la información.

2.2.- RECURSOS ECONÓMICOS, HUMANOS E INFRAESTRUCTURA DE RED BASE©.

“RED BASE” nace bajo el amparo de FUNDACION CRESEM en su fase inicial de creación, lanzamiento y captación de inversores y proyectos de inversión. Esta pondrá a su disposición los espacios físicos (oficinas, salas de formación, etc.) con que cuenta en Badajoz así como los medios técnicos (equipos informáticos y de comunicación) necesarios para la realización de las tareas descritas en esta memoria.

El objetivo es que “RED BASE” a la finalización de su fase de creación, lanzamiento y captación sea capaz de asegurar su funcionamiento autónomo con el **máximo grado de autofinanciación, generando ingresos por medio de cuotas de socios y por las comisiones de éxito de los proyectos captados.**

“RED BASE” se financiará de dos fuentes principales:

1. **Cuota de Socios**, lo que le facilitará la posibilidad de acceder a:
 - A) Los **proyectos de inversión identificados** y;
 - B) Las **actividades formativas** dirigidas a mejorar sus capacidades como Business Angels.

Para los socios iniciales se estima el **fixar un canon de Entrada para el sostenimiento de “RED BASE” a corto plazo, siendo compensada en las futuras comisiones de éxito.**

2. **Comisiones de Éxito**, se estima una doble comisión:
 - A) A **Promotores/Emprendedores, un 0.50% de la inversión total obtenida** a través de la intermediación de “RED BASE”
 - B) A **Socios, un 0.40% de la inversión total obtenida** a través de la intermediación de “RED BASE”

De manera adicional a lo anterior se podrá generar ingresos por la realización de proyectos o actividades específicas en colaboración con otras entidades o instituciones a través de patronazgos que no afecten a la independencia de “RED BASE”.

2.3.- ESTRUCTURA DE RED BASE © Y PERFILES DEL EQUIPO.

La estructura de “RED BASE” se establecerá con tres órganos de gobierno: **Asamblea General, la Junta Directiva y el Comité de Evaluación.**

Asamblea General:

Es el órgano supremo de representación de la Asociación y estará integrada por todos los socios. Este órgano puede convocar reuniones ordinarias (una vez al año en los 6 meses siguientes al cierre del ejercicio anterior) y extraordinarias cuando las circunstancias lo aconsejen (a juicio del presidente o junta directiva, o cuando propuesto por un 20% de los socios).

Son facultades de la Asamblea General Ordinaria: a) Aprobar, en su caso, la gestión de la Junta Directiva; b) Examinar y aprobar, en su caso, las Cuentas Anuales. c) Aprobar o rechazar las propuestas de la Junta Directiva en orden a las actividades de la Asociación. d) Fijar las cuotas ordinarias o extraordinarias.

Competencias de la Asamblea General: Este órgano podrá decidir sobre todas las cuestiones que no están asignadas a otros cuerpos legales o estatutarios, la competencia, en particular de : a) Elegir al presidente de la Asamblea General y de la Junta Directiva, y aceptar su dimisión. b) Considerar y votar anualmente el Informe Anual de la Junta Directiva. c) Ratificar si se incluye en el orden del día las

decisiones de la Junta Directiva. d) Decidir sobre la modificación de los Estatutos y la disolución de la Asociación. e) Realizar las demás funciones que están atribuidas por la ley y el Estatuto.

Junta Directiva:

La Junta Directiva estará compuesta por: el presidente, un vicepresidente, un tesorero, un secretario y cuatro vocales. En su primera reunión de trabajo de la Junta Directiva fijará la periodicidad de sus reuniones, que debe ser al menos de una cada trimestre. La Junta Directiva será convocada por el Presidente y **sólo puede celebrarse si la mayoría de sus miembros están presentes**. Las **decisiones se toman por mayoría de votos** de los miembros presentes y **el Presidente, además de su voto, tendrá derecho a un voto de calidad**. Los miembros de la Junta comparten la responsabilidad de llevar a cabo las actividades regulares de la Asociación.

Son competencias de la Junta Directiva: La Junta Directiva llevará a cabo la administración de la Asociación, y en particular: a) Crear, organizar y dirigir los servicios de la Asociación; b) Aprobar y modificar las normas relativas a las cuotas de los miembros; c) Fijar las cuotas anuales y otros beneficios; d) Representar a la Asociación dentro y fuera de la región; e) Preparar el informe anual y las cuentas anuales, planes de inversión y otras medidas necesarias para la gestión de la Asociación; f) Decidir sobre las solicitudes de registro de miembros; g) Aprobar y modificar el reglamento interno de la Asociación; h) Promover una buena gama de servicios y, por tanto, desarrollar y determinar las instrucciones que considere pertinente. i) Contratar y despedir cualquier empleado de la Asociación, nombrar apoderados para ejercer o realizar ciertos actos y fijar su remuneración; j) Realizar todos los actos necesarios o convenientes para la consecución de los objetivos de la Asociación. Y en particular se faculta al presidente para la firma de documentos de gestión, y pago, siempre que no impliquen la asunción de deudas por parte de la asociación; k) Decidir la realización de proyectos concretos y el destino de los fondos.

Comité de Evaluación:

Se trata de un equipo técnico que será elegido por la Junta Directiva con el fin de que valore y evalúe cada proyecto que llega a la red específicamente. Estará integrado por profesionales o empresas con acreditada experiencia en la evaluación y seguimiento de proyectos de inversión. Siempre será nombrada una persona responsable del Comité, que realizará el contacto permanente con la Junta Directiva.

Son competencias del Comité de Evaluación: a) Evaluar la viabilidad de las inversiones planteadas al conjunto de los socios; b) Realizar un seguimiento, acompañamiento y tutorización del proceso de inversión por parte de los socios; c) Prestar asesoramiento sobre cualquier cuestión planteada por la Junta Directiva.

3.- ESTRATEGIAS GENERALES DE LA RED BASE©

3.1.- ESTRATEGIA DE ADHESIÓN DE SOCIOS E INVERSORES A LA RED BASE©.

El objetivo de “RED BASE” es movilizar el potencial inversor existente en el entramado empresarial y financiero del Sudoeste de la Península Ibérica, y en especial, desde la Euro-región EUROACE cubrir, en España además de Extremadura, a Andalucía Oeste, Este de Castilla-La Mancha y Sur de Castilla-León. “RED BASE” se constituirá como un medio para identificar, analizar y canalizar oportunidades de inversión viables en éste ámbito geográfico, el objetivo es contar con un **Club de Inversores** dentro de “RED BASE” **en torno a 500 empresarios** sensibilizados hacia la inversión empresarial **esperando lograr que al menos el 10% de ellos se conviertan en Business Angels activos**.

En principio la adhesión **será libre bajo el pago de la cuota** ya mencionada en función del tipo de socio. Se plantea que a todos aquellos que estén interesados en ser socios, y previo a su incorporación como socio, se le realizará un **“Perfil Inversor”** y, se plantea un sistema de cuotas según el perfil de socios, que será analizado y detallado en la fase de análisis de viabilidad. Los ingresos por cuotas se iniciarían en 2015 una vez lanzada RED BASE.

3.2.- ESTRATEGIA DE BÚSQUEDA, CONTACTO Y CAPTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN Y EMPRENDEDORES DE RED BASE®.

Hay identificados **5 canales básicos de búsqueda, contacto y captación de proyectos**: **1) Relaciones corporativas ya establecidas desde FUNDACION CRESEM** con entidades e instituciones generadoras, incubadoras o aceleradoras de proyectos empresariales como son la UEX, Centros de Incubación de Empresas Regionales o Provinciales, Incubadoras de Cámaras de Comercio así como con iniciativas privadas ya existentes; **2) El apoyo de la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Extremadura** que permitirá llegar con mayor facilidad a éste colectivo empresarial base del tejido empresarial y emprendedor del Sudoeste de la Península; **3) Acceso directo a “RED BASE”** a través del contacto con su personal involucrado; **4) Pagina Web específica de “RED BASE”**; **5) Convocatorias anuales, en principio, de captación de proyectos mediante la figura de Foros de Inversión** con el objeto de captar proyectos de inversión más allá de los que se estén generando en el ámbito geográfico de influencia de los futuros socios de RED BASE.

La estrategia de colaboración de RED BASE involucrará los siguientes agentes clave: **1) ASOCIACIONES EMPRESARIALES; 2) UNIVERSIDADES y; 3) ENTIDADES FINANCIERAS DE AMBITO REGIONAL.**

ENTIDADES	OBJETIVOS	ACCIONES
ASOCIACIONES EMPRESARIALES	Captación de Inversores; Captación de Proyectos	Acuerdos de Colaboración y Jornadas de Presentación
UNIVERSIDADES	Captación de Inversores; Captación de proyectos de base tecnológica;	Jornadas en diferentes Universidades del ámbito de influencia del proyecto (Extremadura; Castilla la Mancha, Évora, Portalegre, Coimbra, etc.)
ENTIDADES FINANCIERAS REGIONALES	Definición de una estructura de financiación fiable, sólida y de garantía para el conjunto del proyecto.	Acuerdos de Colaboración y posibles acuerdos de financiación conjunta publico / privada del ámbito regional del proyecto.

4.- PROGRAMA DE ACTUACIONES

4.1.- ACCIONES PARA EL LANZAMIENTO DE RED BASE®.

Se definen cuatro acciones para el lanzamiento de red base:

1ª ACCIÓN- DETERMINAR CARACTERISTICAS DE FUNCIONAMIENTO DE “RED BASE”	
OBJETIVO: DISPONER DE UN MODELO DE GESTIÓN SOLIDO Y CON VISION DE FUTURO	
RESULTADOS	
1º - RED BASE con operativa, estrategia y modelo de financiación definida.	2º RED BASE constituida jurídicamente

2ª ACCIÓN-DIFUSIÓN DE RED BASE	
OBJETIVO: CONSEGUIR PRESENCIA TERRITORIAL DEL PROYECTO	
RESULTADOS	
1. Al menos 5 acuerdos con agentes claves	2. 10 jornadas de presentación con 500

RESUMEN EJECUTIVO RED BASE BUSINESS ANGEL SOUTHWEST EUROPE
+ Compromiso de la empresa de **HOY** con la empresa de **MAÑANA**
DESARROLLO TECNICO

	asistentes
3. Atención de 200 inversores interesados	4. Captación de 60 socios
5. Disponibilidad de web de RED BASE	6. Disponibilidad de material de apoyo y promoción de RED BASE

3ª ACCIÓN- CAPTACIÓN Y PRE-EVALUACIÓN DE PROYECTOS
OBJETIVO: CONSEGUIR PRIMEROS PROYECTOS COMO MEDIO DE ATRACCION A NUEVOS SOCIOS Y FIDELIZACION DE LOS INICIALES
RESULTADOS
Captar 8 proyectos candidatos y que 4 de ellos sean pre-evaluados.

4ª ACCIÓN- JORNADAS DE BIENVENIDA A SOCIOS	
OBJECTIVO: CONSEGUIR SOCIOS COMPROMETIDOS Y CONOCEDORES DE “RED BASE”	
RESULTADOS	
60 socios asistentes	2 días de “networking” entre socios de la red

5.- ACCIONES PARA CONSOLIDACIÓN DE RED BASE®.

Se detallan a continuación **las cinco principales líneas de trabajo** para el desarrollo de RED BASE y su **consolidación específica, más allá del tiempo de vida del proyecto**:

1º- Línea: IMPULSAR LA INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE AVANTE.

2ª- Línea: IMPULSAR LA INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EN REGIÓN ACE¹ (VINCULACIÓN PROYECTO CAVATRANS).

3ª- Línea: IMPULSAR POTENCIAL INVERSION A TRAVÉS DE PUNTOS DE ACTIVACIÓN EMPRESARIALES Y PLAN 3E.

4ª- Línea: BASE en la Estrategia Industrial de Extremadura.

5ª.- Línea: BASE especialista sectorial.

¹ Alentejo, Centro y Extremadura