



Se buscan 'ángeles' para lanzar negocios

La figura del 'business angel' en España no está tan arraigada como en otros países ● El Gobierno promueve medidas para que estos inversores privados financien a los emprendedores

DAVID FERNÁNDEZ

A principios del siglo XX, los empresarios que apoyaban financieramente los montajes teatrales en Broadway (Nueva York) fueron bautizados con el nombre de "inversores ángeles" o simplemente "ángeles". En la actualidad el término *business angels* se asocia a aquellas personas que se juegan su dinero financiando proyectos empresariales en sus fases iniciales, a cambio de una participación accionarial. La inversión suele oscilar, según los casos, entre los 20.000 euros y los 200.000 euros y el objetivo no es perpetuarse en el capital sino salirse a los pocos años cuando el proyecto empiece a rodar por sí solo. El *business angel*, además de inyectar dinero, suele asumir una función de mentor: aconseja al inversor, le ofrece su red de contactos...

En EE UU esta figura está muy extendida. Antiguos emprendedores que han vendido su empresa con generosas plusvalías, grandes fortunas que desean diversificar su patrimonio o altos directivos interesados en buscar una salida profesional para cuando llegue su jubilación financian cada año decenas de miles de proyectos. Casos de éxito como The Body Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google tienen en común que contaron con el apoyo de un inversor privado cuando apenas eran un sueño que rondaba la imaginación de sus fundadores.

En España la actividad de los *business angels* está a años luz de la que hay en EE UU, aunque ha crecido en los últimos años. El Gobierno, al darse de bruces con las enormes dificultades que tienen los emprendedores para acceder al crédito bancario, ha girado su mirada a estos inversores privados. En el último Consejo de Ministros del mes de abril el Ejecutivo anunció una serie de ventajas fiscales para aquellos *ángeles* que decidan apostar su dinero en empresas de reciente creación.

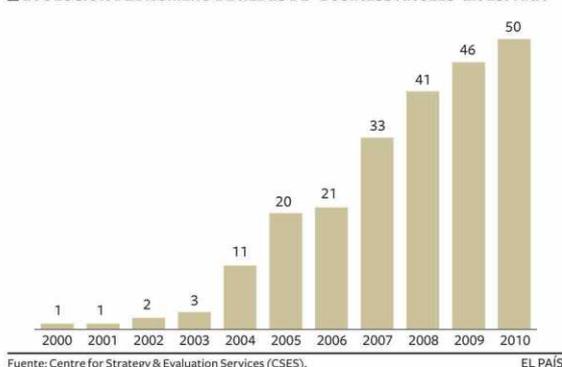
En concreto, se fijará una deducción del 20% en la cuota estatal del IRPF de la aportación que realice un particular a una empresa nueva o de reciente creación, con un límite de 20.000 euros. Asimismo, este in-

Los inversores privados en España

■ DÓNDE INVIERTEN LOS 'BUSINESS ANGELS'

En 2010	ACUERDOS (%)	CAPITAL INVERTIDO (%)
Internet	33,3	35,7
Industrias creativas	13,9	8,9
Manufacturas	13,2	14,8
Biología y ciencias de la salud	10,3	8,5
Medio ambiente e industrias creativas	9,6	10,0
Otros (automoción)	4,2	5,3
Sanidad y tecnologías sanitarias	2,8	4,7
Energía	2,8	0,4
Distribución al por menor	2,9	1,3
Logística y transporte	2,8	1,8
Telecomunicaciones	2,1	7,7
Inversiones socialmente responsables	1,4	0,1
Servicios financieros	0,8	0,9

■ EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE REDES DE 'BUSINESS ANGELS' EN ESPAÑA



En EE UU la figura está muy extendida. Son exempresarios y grandes fortunas

La reducción del IRPF puede ser menos útil que facilitar los trámites

El sector valora de forma positiva la medida, pero advierte de que todavía quedan bastantes obstáculos que salvar antes de que los inversores privados despeguen como alternativa a la financiación bancaria tradi-

cional. Señalan, además, que habría que facilitar no solo su labor sino también la de los emprendedores, despejando la burocracia que rodea la creación de una empresa en nuestro país. El número de *business angels* que hay en España es difícil de determinar. Al ser inversores individuales que invierten en pequeñas compañías privadas no existen estadísticas oficiales; solo aquellos que forman parte de una red de *business angels* están registrados. En octubre pasado, la consultora Centre for Strategy & Evaluation Services publicó un estudio paneuropeo sobre este asunto. De acuerdo con este trabajo, en España hay cerca de 50 redes con 1.729 inversores privados censados. Sin embargo, el mercado invisible de *business angels* suele ser entre 20 y 25 veces mayor que el oficial, por lo que se calcula que podría haber entre 34.600 y 67.000 indivi-

duos que financian proyectos de terceros.

Jesús de Benito, socio ejecutivo de InvestBan, red de inversores y *business angels*, cree que una de las cosas que más se necesita es la profesionalización de esta actividad. "La mayoría de los *business angels* no saben que lo son e invierten en proyectos de amigos y familiares, muchas veces presionados por los futuros emprendedores, sin estar seguros de haber elegido el mejor proyecto para destinar sus ahorros, ya que actúan más por lazos emocionales que realmente analizando la viabilidad del proyecto", explica. Dado este carácter *amateur*, más que de inversores privados, De Benito cree que en España se podría hablar más de lo que en la jerga anglosajona se conoce como las tres efes: *friends, family and fools* (amigos, familiares y locos). Este experto cree que las recientes medidas aprobadas por el Gobierno solo son pinceladas *light* y que lo que de verdad dinamizaría esta actividad es que se pudiesen compensar las plusvalías de las inversiones que salen bien con las minusvalías de las apuestas fallidas.

Otro de los retos del sector es poner en contacto a emprendedores con inversores que puedan financiar esos proyectos. Esta labor mediadora está siendo asumida en buena medida por las escuelas de negocios. En la red de *business angels* de Esade, con unos 100 miembros, se invirtieron el año pasado unos 3,5 millones de euros. "Un *business angel* es un inversor privado, que invierte en empresas de nueva creación y apoya con su experiencia y contactos al equipo de emprendedores", señala Luisa Alemany, directora del Instituto de Iniciativa Emprendedora de Esade. Esta experta cree que es necesario que los prestamistas puedan desgravarse sus inversiones y que los beneficios que obtengan vía capital "tengan una tributación similar a la del capital riesgo".

Alemany destaca entre las ventajas que tiene para un empresario acudir a un inversor privado que se trata de un proceso "rápido y factible hoy día" y el hecho de que estos *ángeles* te ayudan más allá del soporte financiero. "Además, no tienes



que pagar intereses". Entre las desventajas, la profesora de Esade lo tiene claro: "Las de tener un socio, depende de cómo te lleves con él...".

Entre los más de 1.700 inversores registrados en alguna red hay varios cuyo nombre ha adquirido relevancia debido a que han protagonizado algunas operaciones de gran éxito. Uno de estos casos es el de Rodolfo Carpintier. Este *business angel* fue cocinero (empresario) antes que fraile (inversor). En 2004 Yahoo! compró Kelkoo a Netjuice, la incubadora en la que estaba Carpintier, por 475 millones de euros. Desde entonces, y a través de su plataforma Digital Assets Deployment (DAD), que cuenta con 92 socios, ha impulsado proyectos como la red social Tuenti o BuyVip, en los que ha desinvertido recientemente.

"Ahora mismo tenemos 40 inversiones vivas en cartera", explica Carpintier. Cada año estudian 600 proyectos en España y otros 2.000 en el extranjero. De todas estas propuestas solo se juegan el dinero en una decena como mucho. "Cada día valoro más la innovación, que el proyecto no sea una copia de otro ya existente", dice este



Rodolfo Carpintier (tercero por la izquierda en el suelo), con participantes del último encuentro Digital Assets Deployment.

Carpintier está detrás de éxitos como la red social Tuenti o Buyvip

A la mesa de Luis Martín Cabiedes llegan casi mil propuestas al año

business angel, que subraya que en España hay mucha gente con talento y buenas ideas.

"Nos involucramos mucho en la gestión. Invertimos solo cuando pensamos que podemos aportar valor añadido", explica el fundador de DAD. En su caso, la inversión por proyecto oscila entre los 50.000 euros y los 150.000 euros y el periodo medio de permanencia en el capital de las empresas es de siete años. "El negocio se ha vuelto más difícil, puesto que hay menos salidas a Bolsa y cuesta más encontrar un comprador para tu participación. Los inversores compran más tarde, a mayor precio, pero cuando el modelo de negocio está más probado".

Internet es, con diferencia, el sector favorito de los *business angels*, seguido por la biotecnología y el negocio de las energías renovables. "Solo invierto en la Red porque es el único sector que te asegura una esperanza razonable de poder multiplicar por 10 el capital arriesgado", asegura Luis Martín Cabiedes. Tras 12 años como copresidente de la agencia de noticias Europa Press, Cabiedes empezó a invertir en grupos de tecnología en 1998. Esta actividad, primero como *business angel* y más tarde con su propio fondo, constituye ahora su ocupación principal. En este tiempo ha realizado más de 40 inversiones en empresas de nueva creación, entre ellas Privalia.

"Es un negocio de gran riesgo, porque en el 80% de los casos se suele perder toda la inversión. Eso quiere decir que en el 20% restante debo multiplicar por varias veces el capital aportado para poder tener una rentabilidad media del 15%", asegura Cabiedes. Su estilo se caracteriza por el pragmatismo, huye del halo de romanticismo asociado a este negocio. "Para mí las empresas en las que invierto son como terne-

En España muchos fondos iniciales son aportados por amigos y familiares

La inversión mínima de eGauss es de 20.000 euros en primera entrega

ro: las compro, las hago crecer y luego las vendo. Además, no me meto nada en la gestión, desconfío de aquellos proyectos que no pueden ser viables sin nuestro apoyo".

Cada año llegan a la mesa de Cabiedes cerca de 1.000 propuestas de emprendedores. Su método de selección, "absolutamente racional", se basa en seis criterios. "La inversión inicial es de 20.000 euros el primer año. En el 80% de los casos la empresa no progresa y no invertimos más; en el resto de los casos, nos quedamos y aportamos un millón más".

Raúl Mata era uno de esos *business angels* que solo invertía en proyectos de Internet, pe-

ro en los últimos años se va decantando por otros planes vinculados a la tecnología. "Siempre que ha habido una gran crisis económica se han producido grandes cambios en el campo tecnológico. Además, en Internet empieza a haber muchas iniciativas que son versiones locales de algo que ya funciona fuera. Cada vez doy más importancia a empresas que tengan un valor intrínseco, como una patente", señala Mata.

Este *business angel*, que hoy canaliza sus inversiones a través de la plataforma eGauss, muy vinculada al ámbito emprendedor universitario, empezó en esta actividad tras sacar a Bolsa en 1999 su empresa, MyAlert.com. "Cada día estudio tres o cuatro iniciativas. Es importante que la propuesta tenga una vocación de negocio global. También es fundamental el equipo fundador. Hay proyectos muy buenos en los que no invertimos porque las personas que los llevan no nos inspiran confianza".

La inversión mínima de eGauss es de 20.000 euros. "Además de la aportación económica, nos involucramos mucho desde el punto de vista co-

mercial. Hay muchos emprendedores a los que les dejas el dinero, pero no saben qué hacer con él. Antes de hacer nada, queremos saber si el empresario está de acuerdo con nuestra filosofía, que incluye contratar a un gestor en el caso de que él no esté capacitado", advierte.

La imagen del emprendedor que busca un *ángel financiero* para poner en marcha su negocio está asociada al joven que acaba de terminar la universidad. Sin embargo, hay casos de gente veterana que, en un momento dado de su carrera profesional, quieren probar suerte por su cuenta y necesitan alguien que aporte capital. Carlos Martínez cumple este perfil de empresario más sénior. Junto a otros dos socios fundó Opinator, red social especializada en recomendaciones. "Las personas que nos han ayudado son altos ejecutivos del sector del *software* y las telecomunicaciones. En nuestro caso era tan importante la financiación como que los inversores nos pudieran ayudar con sus contactos en la expansión internacional del proyecto. Lo hemos logrado porque tenemos solo dos años de vida y estamos presentes en 22 países", relata Martínez.

El fundador de Opinator es a su vez *business angel* y ha vivido muchos años en el extranjero. "En España el sistema de ayudas para este tipo de inversiones es ridículo. Financiar una empresa nueva supone un gran riesgo. Teniendo en cuenta la situación de la economía española y del grado de apoyo a los *business angels*, el proyecto local tiene que ser muy bueno para que el inversor no decida arriesgar su dinero con emprendedores británicos o alemanes", denuncia.

Juan de Antonio es un ejemplo de emprendedor español que ha tenido que recurrir al dinero de *business angels* extranjeros porque en España no logró financiación. En 2011 empezó a trabajar en su proyecto: Cabify, una empresa de alquiler de coches. "Había estudiado en la Universidad de Stanford y usé mis contactos allí para captar financiación de gente de Silicon Valley principalmente". En un principio logró la financiación emitiendo deuda convertible que sus acreedores han transformado en acciones cuando un grupo de capital riesgo ha comprado acciones. "En EE UU los matrimonios suelen durar de media siete años, mientras que la permanencia de un *business angel* en el capital de las empresas es de ocho años. Por tanto, te tienes que llevar casi mejor con ellos que con tu mujer, ya que vais a pasar más tiempo juntos".