

MUCHO MÁS QUE SIMPLES INVERSORES

LOS 'BUSINESS ANGELS' SE HAN CONVERTIDO EN EL MOTOR PARA EL NACIMIENTO DE 'STARTUPS' EN TODO EL GLOBO, Y POR UNA VEZ ESPAÑA NO ES LA EXCEPCIÓN A LA REGLA.

TEXTO ANDREY VARDAN, ILUSTRACIÓN SRA. MILTON



Hacer negocios es un juego en el que la recompensa siempre va ligada al riesgo que se esté dispuesto a asumir. Los inversores juegan un papel importante en nuestra vida, porque asumen riesgos que minimizan nuestra exposición a los mismos. Si no existieran, el mundo sería un lugar inestable y el progreso mucho más lento.

Los *business angels* están en la vanguardia de la economía porque el riesgo que asumen es máximo. La mayoría han tenido éxito en su carrera profesional y tienen una vida cómoda, pero no emplean el dinero en consumir productos cada vez más lujosos, sino que lo invierten en el futuro: inyectan su capital en empresas en fase semilla y se decantan por sectores innovadores como las tecnologías de la información, la biotecnología, las energías renovables... “Los *business angels* saben que las empresas nacen, crecen y mueren. Están acostumbrados a jugar con este tipo de herramientas y valorar los peligros. Yo creo que su gran aportación a la economía es que inyectan confianza en el sistema”, afirma Albert Colomer, director de la Red Española de Business Angels (ESBAN). La estadística demuestra que el 90% de las inversiones en *startups* proviene de *business angels*. O sea, que los inversores privados dejan muy atrás a los bancos y a la financiación pública. La inversión media no supera los 250.000 euros y el objetivo es crear un prototipo o producto viable con el que la empresa llegue a la siguiente ronda de financiación por parte de los fondos de capital riesgo. Si hay financiación suficiente por parte de los inversores privados, la empresa puede pasar la fase inicial con éxito y comenzar a generar ingresos, momento en el que es probable que sea adquirida por un inversor estratégico y los inversores iniciales recojan beneficios.

Pensando a lo grande

El concepto *business angel* se creó en Silicon Valley, y ha hecho tal fortuna que Marc Andreessen, cofundador de Netscape e inversor, cree que en estos momentos es la figura que gobierna el mundo (y

no los bancos o los políticos). Aunque Andreessen no es una figura mediática, sí que es una de las personas que mayor influencia tiene sobre el mundo digital en el que vivimos. Como *business angel* ha hecho decenas de inversiones (por ejemplo, en Twitter y Qik). Además, tiene participaciones en Facebook, Foursquare, Zynga y muchas otras empresas a través de su fondo de capital riesgo, Andreessen Horowitz. Sean Parker, el primer presidente de Facebook, interpretado por Justin Timberlake en *La red social*, aseguraba que un millón de dólares no es *cool*, que hay que pensar a lo grande, y esa pasión por la innovación y los proyectos revolucionarios se ha convertido en una religión en Silicon Valley. Por eso para llegar a ser un buen inversor hay que ser un visionario.

En España no existe un perfil determinado de *business angel*. Invierten tanto los emprendedores como los ejecutivos, y lo hacen por motivos diferentes: desde el aburrimiento y el deseo de jugar hasta la aplicación de conocimientos específicos. “Hay inversores que únicamente esperan un retorno de su inversión al cabo de cinco años, e inversores que deciden entrar en la empresa para aportar su valor en términos de contactos, de experiencia. Con el tiempo, los inversores privados en España están tendiendo a crear instrumentos propios y asimilarse al capital riesgo. Es preferible tener inversiones conjuntas que permitan obtener ventajas



**MÁS DE UNO AFIRMA QUE SU
MAYOR TAREA ES EJERCER
DE PSICOANALISTA DEL
EMPRENDEDOR, SOBRE TODO
EN LAS FASES INICIALES,
CUANDO HAY QUE ACOMETER
PROCESOS DESCONOCIDOS
PARA TODOS**



fiscales. Como inversor individual no tienes esa ventaja”, comenta Eduardo Díaz Sánchez, Director de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica en la Fundación Madri+d.

Los proyectos en los que participa un *business angel* tienen más posibilidades de salir adelante, porque se trata de una figura que añade confianza y motivación. De hecho, normalmente prefieren ser socios minoritarios y no intervenir mucho en la gestión operativa, que dejan a los fundadores, y más de uno afirma que su mayor tarea es ejercer de psicoanalista del emprendedor, lo que es especialmente importante en las fases iniciales, cuando hay que acometer procesos desconocidos hasta el momento. Y no menos importante: también debe hacer que el emprendedor mantenga la conexión a la realidad.

Diversificar riesgos

A largo plazo, las inversiones realizadas por *business angels* son entre dos y tres veces más rentables que las realizadas en el mercado de valores (entre un 20% y 30%), pero la mayor parte de esa rentabilidad se concentra en un número pequeño de empresas. Por lo tanto, la gestión de riesgos es de vital importancia y hay que diversificar las inversiones hasta formar una cartera de entre cinco y diez empresas, ya que una compañía que se convierte en un éxito puede devolver hasta diez malas inversiones. Otra de las claves para triunfar es no tener miedo al fracaso, una filosofía que, con mucho esfuerzo, va calando poco a poco en España. A ello ha ayudado tremendamente que en los últimos años se haya acelerado mucho el proceso de internacionalización de las empresas españolas, una de las pocas maneras de sobrevivir durante la crisis.

En nuestro país hay 45 redes y aproximadamente 1.900 inversores privados. Las redes son plataformas para el apoyo y desarrollo de la inversión privada que organizan foros de inversión donde los emprendedores deben presentar sus proyectos y exponer las ventajas de los mismos en pocos minutos: entre un 10% y un 20% de las empresas que se presentan suelen conseguir captar fondos. Además, existen otros formatos ➤



TODO EL MUNDO QUIERE A NUESTROS INVESTIGADORES. EL POTENCIAL QUE HEMOS GENERADO DURANTE ESTOS AÑOS ES ALTO, PERO NOS FALTA MEJORAR LA CAPACIDAD DE SABER TRANSFORMARLO EN RIQUEZA



como incubadoras y aceleradoras de empresas que ayudan a los emprendedores a desarrollar sus *startups*. Con la crisis ha aumentado el número y la calidad de los proyectos, y al mismo tiempo los inversores han aprendido a elegir y a valorar mejor las propuestas.

La etapa de elección de proyectos es la única que el inversor puede controlar al 100%, pero para encontrar proyectos con potencial debe tener la intuición bien desarrollada. “Yo sólo invierto en empresas donde veo a alguien conocido o en las que invertimos de forma mancomunada y puedo tener cierto conocimiento tanto del negocio como de la gestión que se va produciendo dentro de la empresa”, comenta Rodolfo Nevado, *business angel* y director comercial y de marketing de Ahorro Corporación. “El equipo es condición necesaria pero no suficiente. Lo más importante es que encuentre un nicho de mercado en el que haya una demanda latente o insuficiente en este momento que se pueda cubrir. Es importante que ese nicho de mercado sea rentable y te puedas defender una temporada larga sin que otros competidores entren. En ese sentido es crítico el *time to market* [llegar en el momento justo para pegar ese salto]. Si ese nicho se puede proyectar a niveles más grandes, ya sea España, Europa o los EE UU, eso puede permitir que esas empresas puedan llegar a ser muy rentables para los inversores. Si además la ejecución es

adecuada y diferenciadora, el proyecto puede ser un gran éxito”.

El mundo de las empresas innovadoras es fascinante y muy cambiante. Las tecnologías se abaratan y cambian a velocidad de vértigo, y puede pasar que un buen plan de negocio se aleje de la realidad en unos pocos meses coincidiendo con la salida al mercado de la empresa, la pesadilla de cualquier inversor.

‘Spain is different’

En nuestro país, y pese al pesimismo existente, lo cierto es que se emprende más de lo que se cree, principalmente gracias al papel de las universidades y la ciencia. “España es el octavo país productor de ciencia en el mundo. Todo el mundo quiere a nuestros investigadores. El potencial que hemos generado durante estos últimos años es alto, pero nos falta mejorar la capacidad de saber transformarlo en riqueza”, explica Eduardo Díaz Sánchez. Hay muchas historias de éxito de las empresas que han salido de las universidades. Por ejemplo, Agnitio, compañía madrileña de biometría de voz fundada como *spin off* de la Universidad Politécnica de Madrid, se ha convertido en una empresa líder en su sector y está presente en más de 25 países.

Este avance realizado en los últimos años realmente no ha sido tanto en cifras como en el desarrollo de este mercado. “No es tan importante que haya uno, dos o tres grandes inversores que puedan obtener un gran éxito, sino la existencia real de miles de pequeños inversores que confíen en proyectos comerciales de terceros hasta invertir una pequeña parte de su patrimonio”, concluye al respecto Albert Colomer. Ser *business angel* no es una profesión, sino que se asemeja más a un estilo de vida. “En la situación actual, la necesidad de esta figura es crítica, porque aunque es cierto que cada vez hay más apoyo a emprendedores por parte de las administraciones públicas, la inversión de estos organismos va a sufrir gravísimos recortes. Por otro lado, la financiación bancaria está muy limitada para las empresas innovadoras y la cosa no tiene visos de mejorar. Es crítico

que en España surjan muchos emprendedores”, analiza Rodolfo Nevado.

Lo que es indudable es que el mundo ha cambiado mucho desde el comienzo de la crisis, y la transformación de la economía sigue su curso. Los consejos de Warren Buffet funcionaban bien en el siglo pasado, pero ahora las estrategias de inversión tipo *buy & hold* [compra y aguanta] son cada vez menos eficaces. Estamos pasando de la economía del crédito y consumo a una economía de *smart money* y empresas inteligentes. La gente debe aprender a vivir de acuerdo con sus posibilidades, así como a valorar los recursos y las personas. Es el momento de apostar por empresas inteligentes de nicho, y nadie sabe más sobre eso que los *business angels*. †

ENTRE TODOS, PODEMOS

Plataformas de financiación colectiva como Kickstarter se han convertido en símbolo de una tendencia por la que los consumidores influimos en la creación de los productos que el mercado nos ofrecerá en el futuro. En su caso todo empezó con la financiación de los proyectos creativos de accesorios para iPhones y la grabación de discos de bandas *indies*, pero pronto se amplió a áreas como ciencias o negocios. Se trata habitualmente de proyectos que requieren más inversores pero menos capital que las *startups* clásicas, por lo que cada uno puede encontrar proyectos interesantes para financiar. Si de lo que hablamos es de proyectos comerciales, en Internet existen ya muchas plataformas de financiación colectiva de proyectos de negocios. Se puede invertir en un taller de motos de diseño en Los Ángeles, una sastrería en Zúrich o una discoteca en Moscú desde casa. Lo cierto es que, de algún modo, el mundo de *crowdfunding* se parece bastante a una tienda de juguetes donde se cumplen nuestros deseos. Si un inversor quería ser astronauta de pequeño, puede invertir en proyectos de la industria aeroespacial. En el caso de tener una gran conciencia social, tiene la opción de financiar proyectos sociales. El caso es que al fin somos capaces de ayudar a construir el futuro con el que soñábamos.