

Los 'ángeles' pagan menos impuestos, ¿se convierte?

Cristina Triana y Arantxa Rubio

28/07/2013 - 18:51



La Ley de Emprendedores abre la puerta a que los españoles puedan desgravarse parte del dinero que aporten a startups. Es una inversión con riesgo, pero con grandes posibilidades de rentabilidad. Para tener éxito, busque socios y diversifique en varias empresas.

Es 2 de diciembre y son las 10 de la mañana. Mario se pone manos a la obra. Su objetivo es optimizar la declaración de la renta. Repasa sus notas. "5.000 euros aportados a planes de pensiones, más 4.000 de amortización de la hipoteca". "Todavía tengo margen para ajustarla", reflexiona contento. Y algo más podría rebajarla en el futuro.

Una vez se apruebe definitivamente la Ley de Emprendedores, que se encuentra en trámite parlamentario -siempre que el proyecto no se modifique-, **todos los españoles que se conviertan en "ángeles de los negocios"** (business angels) podrán disfrutar de ventajas fiscales. De manera general, **podrán desgravarse hasta un 20 por ciento de un máximo de 20.000 euros anuales que aporten a empresas de**

nueva o reciente creación. Es una medida que busca fomentar la financiación alternativa, algo muy necesario en un momento en el que el crédito está restringido.

En el caso de que sea usted un Mario madrileño, catalán, andaluz, gallego o navarro, ya tiene esa ventaja fiscal en vigor, porque todas estas comunidades ya permitían desgravaciones antes del proyecto de ley. Para los que por ahora no sean ángeles, pero les atraiga la posibilidad, la ventaja fiscal debe verla únicamente como una excusa o un incentivo, no una razón.

"Es una inversión de alto riesgo, que se realiza en el momento en que las empresas son más débiles, como es en su nacimiento, y, por tanto, la probabilidad de que salga adelante es baja", explica Enrique Quemada, consejero delegado de ONEtoONE Corporate Finance.

El dato de fracaso empresarial en los inicios es muy alto -se calcula que aproximadamente un 80 por ciento de los proyectos que arranca no cuaja-. Luego, sin experiencia como business angel, si hay algo en lo que coinciden los expertos es en que no se debe interpretar el papel de lobo solitario.

La unión hace la fuerza

Invertir en startups, en empresas que nacen o son jóvenes es dar un paso adelante en la escala de riesgo por varias razones. La primera, la inversión es ilíquida y prácticamente a fondo perdido; la segunda, uno puede equivocarse con la idea elegida; la tercera, como en cualquier inversión, es necesario crear una cartera diversificada -en torno a 10 compañías-. En contraprestación, las oportunidades de obtener rentabilidades elevadas son muy altas. "Se trata de buscar una tasa interna de retorno comprendida entre el 20 y el 25 por ciento anual", explica Pedro Trucharte, desde el business angels Network madri+d. Estamos hablando de poner en cada huevo al menos entre 100.000 y 200.000 euros, lo que significa que o bien la cesta es muy grande, o colaboran varios a llenarla.

Sólo diversificando se puede conseguir dar el golpe: ganar mucho con dos inversiones que sirvan para cubrir las pérdidas en las fallidas, el no diversificar limita el éxito. Es el mismo modelo que usa el capital riesgo y, por tanto, hay que buscar ideas en foros que no son los habituales. "Como las Eafi (empresas de asesoramiento financiero) no ofrecen este tipo de asesoramiento y las boutiques de finanzas corporativas trabajamos con empresas ya en una etapa de crecimiento o madurez, el primer paso a dar es acercarse a las redes de inversores con un perfil similar", recomienda Enrique Quemada desde ONEtoONE.

En España existen redes de business angels que se organizan por comunidades autónomas, provincias... Esta capilaridad es perfecta para conseguir financiación -existen programas de apoyo económico público para este tipo de asociaciones-, pero también se ha creado una única española, AEBAN (Red Española de Business Angels). En ella, o en cualquiera de las regionales, se puede obtener información y otras dos cosas muy importantes: socios con experiencia y empresas con proyectos, porque los emprendedores que buscan dinero se encargan de contactarlas.

"Muchos inversores no tienen el suficiente patrimonio como para plantearse destinar a cada una de las diez inversiones que debería hacer para tener una cartera diversificada unos 300.000 euros. Con las redes tiene más fácil poder rebajar la exposición porque reparten ese capital entre varios inversores. Además, se aprovechan de la experiencia de los demás, ya que algunos sí que quieren participar en el consejo y otros no, lo que permite hacer un seguimiento mucho más cercano de la inversión. Es muy difícil que una única persona pueda supervisar la marcha de diez empresas, en cambio, entre varios es bastante más llevadero", apunta Pedro Trucharte.

Si su capital es pequeño, quiere probar la experiencia, y prefiere actuar en solitario, puede acercarse a una plataforma de crowdfunding. Es un hermano del crowdfunding (donaciones) o crowdlending (financiación). En España existe The Crowd Angel (www.thecrowdangel.com). Las aportaciones a los proyectos que se proponen -los selecciona el portal que nace del Grupo Inveready, una firma de capital riesgo- serán de un mínimo de 3.000 euros. El portal lo que busca justo es permitir la inversión de pequeñas cantidades en startups, aprovechando la ventaja fiscal que se abre, pero sin tener que invertir un capital muy elevado, lo que permite diversificar más fácilmente.

Un compañero mayor

Una vez que uno se convierta en un business angel experimentado, se abren otras oportunidades para buscar socios: el sector público. **Hay dos proyectos en marcha para acompañar a los ángeles en sus inversiones en empresas.** Uno de ellos es el Spain Startup Co-Investment Fund. En este caso, Enisa (Empresa Nacional de Innovación) apoya la inversión del business angel a través de un préstamo participativo -una estructura híbrida entre capital y deuda, que ofrece la ventaja a la empresa de que puede deducirse fiscalmente los intereses a pagar, pero que no incrementa su endeudamiento-. Para que Enisa elija acompañar al inversor en su entrada en el capital, éste debe demostrar experiencia y que cumple los requisitos de salud financiera.

El IE Business School recomienda a Enisa sobre la idoneidad del inversor. "Nos aseguramos de que cumple todos los requisitos que solicita, incluso llegamos a entrevistarnos con él", explica Daniel Soriano, director del Centro Internacional de Gestión Emprendedora del IE Business School. El otro proyecto público de coinversión es el Fondo Isabel La Católica. En este caso, el fondo pone el mismo capital que el inversor, pero no toma decisiones ni limita su espectro de inversión. En el caso de Enisa, no se puede invertir ni en el sector financiero ni en el inmobiliario.