

Si tiene un buen proyecto y necesita dinero, busque ayuda en un "ángel inversor"



Suelen ser profesionales que destinan parte de su patrimonio a invertir en proyectos, a cambio de una participación accionaria. Cómo operan en la Argentina

Desde los albores del siglo veinte los emprendedores de todo el mundo, pero especialmente de los EE.UU., que no cuentan con los fondos suficientes para hacer realidad sus proyectos, cuentan con una "ayuda celestial" para financiarlos. Quienes encarnan esta solución son los "inversores ángeles".

En un mundo en el que las buenas alternativas de inversión no abundan, y se agotan rápido, la idea de salir de lo convencional, diversificar el riesgo y multiplicar las ganancias a mediano plazo, suena seductora.

Ni bonos de naciones exóticas, ni canastas de monedas, ni futuros de commodities. La **propuesta es mucho más tangible y lentamente recluta adeptos**: apostar a proyectos nacientes, financiarlos y tomar parte en el crecimiento.

Esta raza de inversores se caracteriza por su interés en invertir en nuevos emprendimientos o empresas, con el objetivo de hacerlas crecer a cambio de una participación accionaria.

El perfil de los inversores ángeles (IA) es concreto: son individuos, **generalmente directivos de empresas**, que destinan parte de su patrimonio a hacer inversiones en start up, o proyectos nacientes, a cambio de un porcentaje del capital de la empresa en formación.

Pero **no es una inversión pasiva**, ya que no sólo **destinan capital sino también experiencia y conocimientos**. A ello se suma que deben estar dispuestos a asumir altos riesgos y, si bien se buscan importantes retornos, la ganancia financiera no es lo único que los mueve.

CLAVES PARA TENER EN CUENTA

- Los inversores ángeles van a riesgo
- Se involucran con el proyecto
- En Argentina llevan invertidos unos u\$s 2 millones
- En cada proyecto aportan en promedio de u\$s 20.000 a u\$s 50.000
- Los proyectos preferidos son los vinculados a la innovación tecnológica

FUENTE: Datos propios

Una característica común de los IA es que **tienden a agruparse en asociaciones o clubes**, en mercados más desarrollados como los europeos, donde el fenómeno es más reciente, al igual que en el caso de la Argentina.

Se trata de **clubes que agrupan inversores particulares** y que deambulan por el mundo con **dinero en la mano a la búsqueda de proyectos innovadores** que prometan un crecimiento y unas ganancias jugosas. En el mundo ya existen 400 mil inversores ángeles nucleados en 300 clubes.

En nuestro país existen dos entidades que cumplen esta función integradora, que suma a los inversores individuales y a los llamados venture capital o fondos de capital de riesgo. Se trata del **Club de Inversores Angeles de Inversor Global (IG)** y el **Business Angel Club del IAE**. El primero integrado por 30 miembros y el segundo por 100. (Para contactarse con una de las redes de ángeles inversores, [haga clic aquí](#)).

Ambos, aunque con modelos diferentes, tomaron experiencias de EE.UU. para su organización. Mariano Ruani, director ejecutivo del IAE, indicó que ellos están desarrollando más de 20 proyectos activos. **"El mínimo para invertir es de u \$s20.000"**, puntualizó.

En cuanto a la rentabilidad "aceptable", por cada proyecto financiado, **el 30% de ganancias es lo esperable**, en tanto que a la hora de hablar sobre la participación con la que se quedan de las empresas, éstas oscilan entre el 10 a 30%, aunque aclaran que si el emprendimiento fracasa, **la pérdida la asumen ellos**, aseguran.

"En los cuatro años que lleva el club de inversores ángeles, se logró reunir a unos 100 miembros, financiarse 20 proyectos por unos u\$s2 millones, para lo que hay que recordar que los montos de cada una de las operaciones hasta los 100.000 dólares", acotó Carbonell.

Ahora bien, **¿qué hay que hacer para conseguir la bendición de estos inversores?** En primer lugar, el proyecto, además de ser **innovador**, tiene que tener un fuerte **potencial de crecimiento**. A su vez, deben ser emprendimientos de empresas locales, con potencial de venta a una firma del mismo rubro internacional o más grande que ella. En este contexto, la presentación es fundamental para el éxito del proyecto.

CINCO TIPS A TENER EN CUENTA
Para hacer una presentación

Elevator Pitch (o Elevator Speech)

- Comunicar el proyecto en pocas palabras.
- Cual es el problema que atacamos u oportunidad que detectamos.
- Cual es nuestra propuesta para dar una solución.

Resumen Ejecutivo

- Breve, entre 1 y 3 páginas (máximo y para casos especiales).
- Debe explicar todo el proyecto, los puntos fundamentales, las ideas fuerza.
- Debe incluir el capital necesario, como se utilizará, cual será el beneficio.

Presentación

- Todo el Plan no debe exceder en un máximo de 20 minutos.
- Es suficiente para que el inversor conozca lo que le interese.
- 20 minutos son mas que suficiente, incluso si son 10 mucho mejor.

Plan de negocios

- El plan es fundamental, es el detalle de lo que se va a hacer.
- Es difícil defender un proyecto ante un inversor si no se explica el ¿Qué, como y donde?

Proyecciones financieras

- Deben estar hechas a conciencia.
- Si no son realistas se puede caer todo lo que conseguimos con el inversor.
- Son muy útiles para chequear si el plan de negocios es realista.

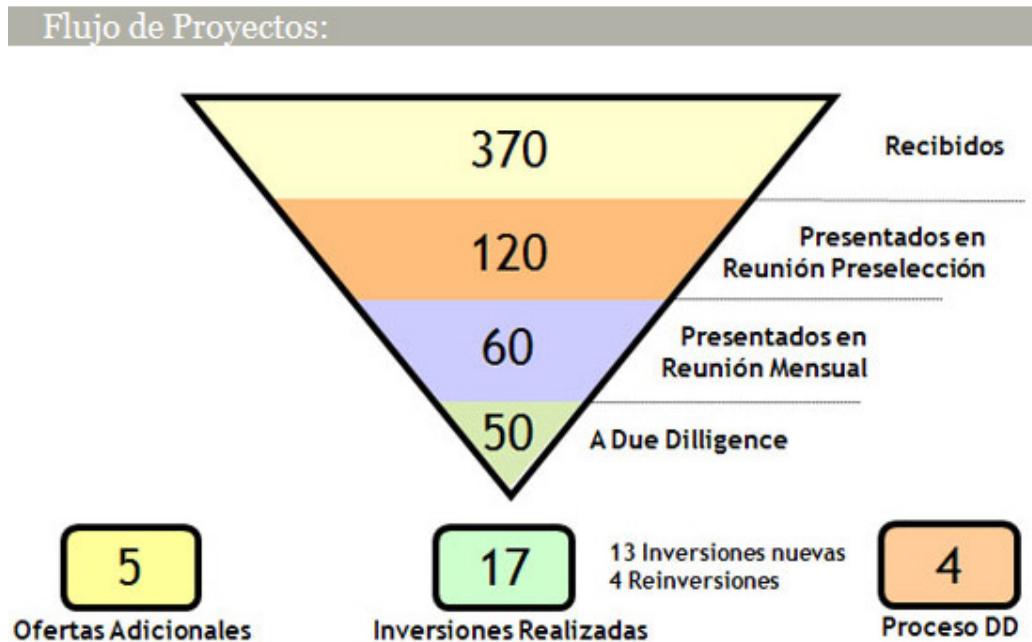
FUENTE: Datos propios

La crisis es un obstáculo que se puede superar

Edgar Bronfman, director global de la Fundación Endeavor, explicó en una entrevista para un matutino local que "los inversores ángeles y el capital de riesgo no están sentados

sobre sus billeteras y siguen en busca de nuevos proyectos para invertir a pesar de la crisis. No son cifras extraordinarias. Por eso se mantiene, a diferencia de otras inversiones de riesgo que quedaron frenadas"

Por su parte, Silvia Torres Carbonell directora del Centro de Entrepreneurship IAE Business School, le dijo a **iProfesional.com** que "desde fines de 2008 los inversores ángeles **son más selectivos** y, como bajan las valuaciones de las empresas, lo que está sucediendo es que toman más participación accionaria".



Carbonell agregó que en 2009 los proyectos que se están analizando **son de servicios**, como la atención de primer nivel para extranjeros, "aunque también hay emprendimientos en el área de **deportes**, como es el caso específico del tenis, y también los hay vinculados a la **agroindustria**".

Alejandro Mashad, director ejecutivo de Fundación Endeavor Argentina, explicó en diálogo exclusivo con **iProfesional.com**, que "el emprendedor se vio impactado por la crisis, ya que **los inversores están más cuidadosos para elegir los proyectos** y se enfocan en negocios que no fueran afectados por ésta y se muestren sólidos en la generación de recursos".

Entre estos sectores están "los de outsourcing a grandes empresas, que para reducir costos disminuyeron en gran parte sus plantas de empleados. Son servicios de **mantenimiento tecnológico** que, en muchos casos, antes contaban con un departamento interno en la empresa y ahora se acude a este recurso", explica Mashad.

El ejecutivo de Endeavor, agregó que "**otro sector es el de la alimentación**, ya que ante la situación económica, el argentino medio decide no salir a comer y acude al delivery, el alquiler de películas en la casa y a juegos de entretenimiento".

"Ahora no se hacen grandes inversiones, son escalonadas y esperan un **retorno de un 30% en plazos que van de los tres a cinco años** y los montos mínimos son de u \$s50.000", concluyó Mashad.

Para la directora del IAE, el problema actual es que para que estos proyectos puedan desarrollarse, **se necesita que funcione la cadena de valor**. Es decir, más allá de la etapa en la que participan los inversores ángeles, cuando la iniciativa comienza a cobrar fuerza, se necesita la intervención de fondos, capitales de riesgo, socios estratégicos, o la salida a la bolsa".

¿Cómo convertirse en un IA?

El camino comienza siempre por contactarse con otros inversores, con algún club de Business Angels u organizaciones que reclutan proyectos de emprendedores, como Endeavor.

En el IAE, por ejemplo, **se realiza una reunión mensual en la que se le presentan a los inversores** dos proyectos previamente seleccionados entre todos los que les llegan para evaluar y a partir de ahí quienes estén interesados en poner parte del capital necesario avanzan hacia la siguiente etapa, que es el due dilligence con los emprendedores.

Córdoba respalda a los "inversores ángeles"

La Provincia se apresta a enviar a la Legislatura el proyecto que apunta a "orientar y mejorar la calidad competitiva" de las Pyme industriales bajo el nuevo Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba.

La nueva legislación apunta a los grupos asociativos y a la creación de empresas innovadoras. En este último punto, **uno de los ejes serán los "inversores ángeles"**, tal como se denomina a las personas o firmas que aportan capital para desarrollar el emprendimiento de un tercero.

En respuesta a esta iniciativa, el Club de Inversores Ángeles, anunció su desembarco en la provincia. Este club generalmente invierte en empresas de servicios o productos innovadores vinculados a la tecnología.

"Invertimos, por ejemplo, en Geelbe.com, un club privado de compras por Internet", defiende Federico Tessore, mentor de la iniciativa.

"Hoy tenemos un pozo de u\$s500.000 y esperamos llegar a los u\$s2 millones para poder invertir u\$s 200.000 en cada una de las 10 primeras empresas que nos propusimos", dice.

Rubén Ramallo

© iProfesional.com