

## Si usted necesita dinero para financiar un proyecto, nada mejor un "ángel inversor"



Uno de los factores que más preocupación genera entre los emprendedores es lograr la financiación necesaria para hacer realidad sus proyectos

Uno de los desafíos más difíciles de afrontar y que más preocupan a quienes están con la intención de concretar una idea es conseguir la financiación requerida para llevar adelante su proyecto.

**No siempre se poseen las garantías necesarias** para acceder al crédito bancario o se tiene acceso al mercado de capitales para desarrollar una idea, por buena que sea.

En las fases iniciales del ciclo de vida de un emprendimiento, quienes lo impulsan suelen apelar a las famosas 3F:

- Friends (amigos)
- Family (familia) y
- Fools (tontos)

Pero esta etapa suele superarse rápidamente y **muchos proyectos pueden sucumbir ante la falta de fondos adicionales**. Para avanzar se necesita además de dinero, la experiencia profesional que no siempre se tiene.

Es en ese punto donde aparecen los **inversores ángeles (IA)**, que están dispuestos a intervenir en la segunda fase del emprendimiento, que incluye o abarca la elaboración de un modelo base o un estudio de mercado y el correspondiente plan de inversión.

Enrique Draier, vicepresidente del Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (IECyT), consideró que "los inversores ángeles se vuelcan a los proyectos en la etapa inicial, con un nivel de riesgo alto".

La cuestión es que ambas partes se contacten, negocien y avancen en la concreción.

Para cubrir este bache, y en un intento de evitar que iniciativas innovadoras fracasen y rindan una rentabilidad financiera acorde, se pusieron en marcha hace años unas **redes cuyo objetivo es el de servir como punto de encuentro** entre inversores y emprendedores.

Nacieron en los EE.UU. y se las denominó "business angels networks" o redes de ángeles. En la Argentina funcionan varias y los más representativas son el Club de Angeles del IAE, Inversores Globales (IG) y Fundación Endeavor Argentina.

Su objetivo es **brindar la posibilidad a los potenciales empresarios de presentar sus propuestas** a varios inversores en forma simultánea, y proporcionarles un medio conveniente para identificar y examinar desarrollos, manteniendo su anonimato hasta que estén listos para negociar.

Por lo general, las redes no suelen actuar como consejeros de inversión y no se involucran en la negociación o en la estructuración de las transacciones entre emprendedores e inversores.

Algunas de ellas están integradas en organizaciones que proveen una serie de servicios financieros y no financieros para start-ups, en la etapa de semilla y desarrollo del ciclo de vida de la empresa (incluyendo incubadoras, parques científicos, centros de emprendimiento y escuelas de negocios).

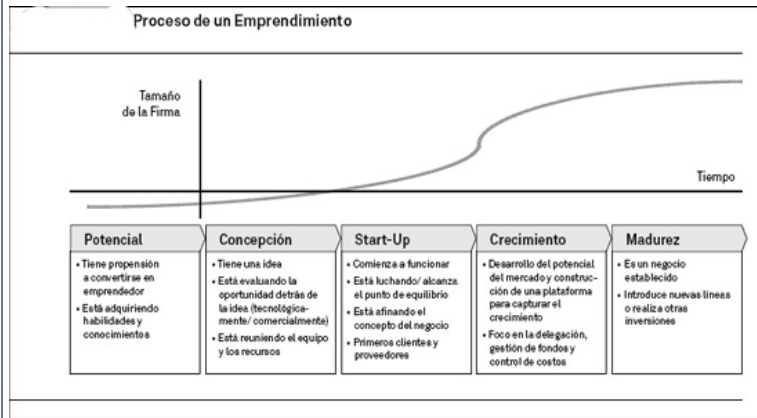
### ¿Quiénes son los inversores ángeles?

El término surgió a principios del 1900 y se lo aplicaba a las personas que invertían dinero en las producciones teatrales de Broadway.

Suelen ser individuos que tienen capital ocioso, que quieren destinarlo a inversiones productivas y con un alto potencial de crecimiento que permita recuperar el capital en un plazo relativamente corto.

Se diferencian de otro tipo de inversores porque **también aportan otros activos** no financieros: su experiencia en el sector productivo o de servicios, talento, contactos con otros potenciales capitalistas, planteo de estrategias alternativas, etc.

Por lo general son **individuos prósperos que proveen dinero para un start-up**, usualmente a cambio de participación accionaria.



Fuente: Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones - ProsperAr

Los inversores ángeles administran sus propio capital, no como las entidades de capital de riesgo, que regentean profesionalmente dinero de terceros a través de un fondo.

Como son sus propios recursos tratan de aportar el mayor valor agregado posible para asegurarle al emprendedor mejores condiciones de operación y éxito.

Invierten en **emprendimientos vinculados a diversas industrias** (manufacturas, alta tecnología, medicina, salud, real state, servicios financieros, comunicaciones y publicidad) y las inversiones las efectivizan comprando participaciones a través de transacciones que involucran acciones ordinarias, pero no tienen interés en obtener la mayoría societaria.

Según el Bussines Angel del IAE, por lo general son empresarios exitosos en diferentes sectores de la economía que no se conforman con aportar capital como una simple inversión financiera.

Desean participar en la transformación de ideas en realidad. Están dispuestos ofrecer su experiencia y conocimiento, ya sea desde dentro del proyecto o externamente, aconsejando y ofreciendo su rica red de contactos.

**Por lo general tienen distintas ópticas y perfiles.** De esta manera cumplen un doble objetivo, logran aumentar las probabilidades de éxito del proyecto y a su vez disminuir el riesgo de la inversión.

Algunos lo toman como una forma de diversificar sus inversiones, pero para la mayoría es como una segunda carrera.

Después de haber sido exitosos en la primera, vuelcan su experiencia en provecho de nuevos emprendimientos y, a través de estos, hacia la comunidad en general, generando fuentes de empleo y riqueza.

Todo esto distingue a un "business angel" de un simple inversor.

#### ¿Cómo invierten?

Los clubes de ángeles se limitan a organizar reuniones periódicas donde se exponen varias propuestas preseleccionadas a los miembros.

Si alguna es considerada interesante, los potenciales interesados en invertir manifiestan su interés y avanzan en la conformación de un grupo de trabajo que continúa con un análisis más profundo de los planes de negocios, denominado Due Dilligence, y que cuenta con el apoyo del club.

Consultada por **iProfesional.com**, Silvia Torres Carbonell, directora del Centro de Entrepreneurship del IAE Business School, dijo que "en el caso del Club de Ángeles del IAE, el año pasado se analizaron muchos proyectos".

"Se realizaron inversiones vinculadas a Internet y se están recibiendo muchas de tecnología, **exportación y todo lo relacionado a la apertura de mercados**, también en servicios", agregó Torres Carbonell.

La representante del IAE expresó que "incluso, después del receso de las vacaciones, se están analizando desarrollos de patentes oftalmológicas".

A la hora de cuantificar los resultados de su gestión, dijo que "**desde 2005 hasta 2009 se invirtieron u\$s3 millones**".

Para Torres Carbonell "a nivel local las perspectivas son confusas por la cantidad de interrogantes políticos, mientras que a nivel internacional mejoraron. Y es por eso que muchos de los proyectos que se presentan están orientados al mercado externo".

#### La experiencia argentina

Según la experiencia argentina, de los proyectos que se presentan, **en la primera selección se elimina el 75%** porque no están preparados o no cumplen con los requisitos básicos. Esto es, que resulten: **innovadores**, aunque no sean de alta tecnología, **escalables** (que crezcan sin que vayan aumentando también los costos) y **exportables** (no orientados sólo al mercado interno).

Según Draier "emprendimientos hay muchos, atractivos, pocos. Hay en este sentido un fenómeno de carácter afectivo".

En cuanto a los montos de inversión, éstos van de los u\$s50.000 a los u\$s800.000.

En general, cuando se superan los u\$s500 mil se pasa a la categoría de fondos de capitales de riesgo.

#### Algunos casos exitosos

**Geeble.** Primer Club Privado de Compras por Internet de Latinoamérica, cerró en diciembre su tercera ronda de inversión por un monto total de 3,2 millones de dólares.

**Glam Out.** Medio digital líder de Sudamérica en contenidos de vida urbana (comer y beber con estilo, salidas, turismo gourmet, moda y diseño) con lectores residentes en las principales ciudades de Argentina y Latinoamérica. Su principal valor agregado como medio de comunicación es el de influir en el consumo urbano a través de la web y de eventos en vivo, que organiza para su comunidad y la de sus anunciantes.

**Ashiwea.** Empresa especializada en el desarrollo de herramientas de lealtad e incentivo, que ofrece al mercado una propuesta innovadora para mejorar las relaciones de las empresas con sus públicos más estratégicos: empleados, clientes y canales de distribución.

**Fortaleza.** Primera red de salud donde el paciente paga sólo cuando lo necesita. Posee un cartilla de servicios médicos en todas sus especialidades y complejidades, así como diversos servicios relacionados al bienestar y al relax.

**Nedken.** Empresa de biotecnología con laboratorio en el Hospital Austral y oficinas en los EE.UU. y España. Distribuye reactivos, kits y servicios para laboratorios que analizan información genética (ADN o ARN). Se especializa en investigación genómica y proteómica en agronegocios, bioenergía y bioterapéutica.

**Frontera Sur.** Exporta productos de polo y equitación a través de Internet. En el mercado local ofrece soluciones integrales de catálogos, inserts y programas de afinidad a bancos y tarjetas de crédito.

**Eco-Cav.** Empresa de higiene y mobiliario urbano. El primer producto lanzado al mercado es un cesto antivandalismo premiado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

**CARSA.** Se dedica al reciclado de polietileno y polipropileno con tecnología de última generación.

**Conexiones Judiciales.** Brinda servicios a abogados, estudios jurídicos y áreas de legales de empresas. A través de su principal servicio, los clientes pueden seguir en tiempo real el avance de sus expedientes sin moverse de su oficina y como una réplica de lo que se ve en el juzgado. Combina su tecnología de escaneado con los beneficios de Internet.

**Faro.** Primer emprendimiento en el país de producción y exportación de miel orgánica monofloral en forma fraccionada. Este desarrollo ha obtenido capital por parte de los Angels en el start-up y en una segunda ronda de financiamiento.

**Boatcare.** Nuevo concepto en mantenimiento y reparación de embarcaciones que introduce importantes innovaciones tecnológicas en el sector. Cuenta con un equipo altamente capacitado, logrando sumar el expertise de cada especialista para brindar el mejor servicio.

**MovalBanking.** Proyecto liderado por Movilenik, que permite realizar transacciones, inversiones y chequear cajas de ahorro desde el celular, en el que banco Santander se mostró interesado.

**Tarcel.** Una iniciativa que permite la recarga de celular, el pago de servicios y operar con tarjetas de crédito y realizar compras.

**Creationflow.** Una herramienta multimedia que ofrece compartir archivos en el proceso de producción de una obra y así abaratar costos, realizar correcciones de manera rápida.

#### El desarrollo en otros países

Existen mercados como el estadounidense o el de algunos países europeos en los que **estas prácticas están muy extendidas.**

En los EE.UU. la colocación de fondos de los inversores ángeles durante 2009 **rondó los 19.000 millones de dólares**, para unos 50.000 proyectos, de acuerdo al Center for Venture Research de la University of New Hampshire.

El monto promedio por inversión es más alto en países como Alemania, Suecia, Reino Unido y España, mientras que en economías como Bélgica, Holanda, Italia es de alrededor de 130.000 euros, y Francia se sitúa bajo los 100.000 euros, inferior al promedio de la región.

**Rubén Ramallo**

@iProfesional.com