

# Los ángeles que invierten en la Web

Son empresarios que apoyan a emprendedores en proyectos rentables de largo plazo, pero que presentan un alto riesgo

JAVIER TAVANI

LA NACION

■ Son el complemento ideal. De un lado, emprendedores que tienen una idea innovadora y problemas de financiamiento, o con un negocio en marcha que requiere un empujón final. Del otro, los empresarios o los ejecutivos dispuestos a aportar capital e involucrarse activamente en proyectos rentables en el largo plazo, pero de alto riesgo. Estos últimos, los llamados *angel investors*.

El nombre con el que se los conoce en todo el mundo de los negocios no fue elegido al azar. Busca mostrar lo importantes que resultan estos inversores para un proyecto en la Web en etapa de gestación o que está dando sus primeros pasos.

Sin embargo, estos ángeles no caen desde el cielo: sus procesos de selección de oportunidades son muy exhaustivos, sobre todo luego de la crisis de las empresas "punto com", burbuja que explotó hace ya casi diez años.

En general, un inversor ángel compromete entre 20.000 y 70.000 dólares. Con esto adquiere una parte del capital de la empresa, aunque su vinculación no termina en ese punto: también aporta sus conocimientos y experiencia. Lo que busca es la explosión del negocio y vender su participación en plazos de entre cinco y ocho años.

Los clubes que agrupan inversores manejan cifras mayores. En un año normal, pueden ascender a 700.000 dólares, según explica Juan Martín Rodríguez, coordinador del club del IAE, fundado en 2005 y el primero de su tipo en la Argentina. "Manejamos 20 proyectos por un total de 3 millones de dólares; la intención es multiplicar la inversión por diez, en un plazo de cinco años", sostiene.

Hoy, para que un proyecto obtenga apoyo, necesita exhibir un modelo de negocio probadamente sustentable, orientado a metas claras y que persiga altas tasas de retorno, de entre el 30 y el 40% anual. Este último requisito induce a que el 90% de las apuestas se dirijan a empresas de Internet o



**MARTÍN ENRIQUEZ**  
CEO de SocialMetrix

"La participación de Michael Lato en la empresa nos ha servido como catalizador de negocios y oportunidades, fundamentalmente, en los Estados Unidos".

de alta tecnología, que tienen un elevado poder de crecimiento. Por este motivo, se dejan de lado iniciativas tradicionales como las ligadas al agro o al *real state*.

Quiénes hoy se visten con el ropaje de ángeles no tienen dudas de que las condiciones que llevaron al colapso al sector a principios de este milenio ya están superadas y no encuentran vestigios de ellas en sus emprendimientos.

Michael Lato, el principal inversor de este tipo detrás del exitoso sitio estadounidense Fotolog, comenta a LA NACION que "el mundo se ha vuelto más realista y la mayoría de esas burbujas ya han explotado".

"La Argentina conoció las crisis mucho antes que el resto del mundo, y esa es una de las razones por la que los negocios en este país son más atractivos para mí", agrega Lato, que desde fines del año pasado



**MICHAEL LATO**  
inversor

"La Argentina conoció las crisis mucho antes que el resto del mundo y esa es una de las razones por la que los negocios que se emprenden en este país son más atractivos para mí".

aporta su capital y su asesoramiento al sitio local SocialMetrix.

A partir de su experiencia en esta empresa, que fue fundada por cuatro argentinos en 2008 y que está orientada al marketing en las redes sociales, Lato destaca otra ventaja de invertir en el medio local: "Creo que el mundo en general todavía no es consciente de la increíble fuente de talento que es la Argentina; si este mercado no es aún lo suficientemente popular entre los inversores, lo será pronto".

## "Catalizador de negocios"

Martín Enriquez, CEO de SocialMetrix, sostiene: "La participación de Lato nos ha servido como catalizador de negocios y oportunidades, fundamentalmente en los Estados Unidos". Precisamente, hacia allí partirán en las próximas semanas para promocionar el emprendimiento, que actualmente emplea a



**ANDY FREIRE**  
Presidente de Endeavor

"Las empresas nacían en la Web con dinero de familiares y amigos. Si a uno le iba muy bien, un día un fondo de inversión ponía entre cinco y 10 veces más de lo invertido en un inicio".

once personas y proyecta alcanzar este año una facturación de 600.000 de dólares. En la empresa coinciden en que aportes de este tipo traen aparejada la posibilidad de crecer de forma más estructurada, atender clientes satisfactoriamente y mejorar la parte funcional y organizativa del emprendimiento.

En los Estados Unidos, esta modalidad de financiamiento se encuentra muy desarrollada. Hay fondos que invierten en más de 500 compañías al mismo tiempo. En cambio, en la Argentina, hasta hace pocos años, no era común siquiera la existencia del inversor ángel individual. Este panorama comenzó a modificarse a mediados de la década del 90, con la aparición en escena de la firma Officenet.

Creada en 1997, esta comercializadora *online* de artículos de oficina, en la actualidad la mayor del país, fue uno de los primeros

casos argentinos exitosos que se desarrollaron con el aporte de *angel investors*. Andy Freire, uno de sus fundadores y presidente de Endeavor Argentina, explica que lo que en un principio eran emprendimientos aislados, después del colapso de las firmas "punto com" viraron hacia clubes o grupos de inversores que buscaron diversificar riesgos y obtener un mayor profesionalismo en la elección de los proyectos.

En el mundo del emprendedor, el principal problema es el capital inicial. "Estas empresas nacían con dinero de familiares y amigos. Si a uno le iba muy bien, un día un fondo de inversión ponía entre cinco y diez veces más de lo invertido en un inicio, pero más tarde pequeños inversores descubrieron que era posible participar prematuramente y lograr capturar desde mucho antes ese incremento del valor", comenta Freire.

## Emprendedores

En el momento de decidir por qué proyectos se va a apostar y cuáles se van a descartar, Federico Tessore, fundador del club de negocios Inversor Global, vislumbra dos condiciones esenciales. "En primer lugar, que el tipo de negocio sea escalable, es decir, que los ingresos puedan subir a tasas altas y los costos se mantengan relativamente estables", apunta.

Por otro lado, menciona la necesidad de contar con un equipo de emprendedores que logren plasmar el proyecto: una implementación efectiva.

Este club funciona desde hace tres años y cuenta en la actualidad con alrededor de 25 inversores individuales. La modalidad de trabajo consiste en la realización de reuniones mensuales entre los participantes para evaluar proyectos seleccionados por un comité de inversiones, que filtra y propone iniciativas privadas llegadas desde universidades y centros de emprendedores.

Su principal apuesta es el sitio privado de compras *online* Geelby, donde destinaron 300.000 dólares en la primera inversión.