

Domingo 07 de febrero de 2010

laopinioncoruña.es

<http://www.laopinioncoruna.es/economia/2010/02/07/angeles-emprendedores-gallegos/356675.html>

NOTICIAS- Economía

Nuevas relaciones empresariales

Los 'ángeles' de los emprendedores gallegos

Galicia cuenta con tres redes de 'Business Angels'; son inversores privados que financian proyectos empresariales con dinero propio, y se sitúa como la cuarta comunidad con más organizaciones

Un grupo de empresarios de Vilagarcía asiste a un curso para emprendedores. / jose luis oubina

[Las redes de "business angels" en España](#)



El mundo de los negocios también tiene mecenas: los 'Business Angels', empresarios o directivos que aportan capital propio para financiar proyectos con un futuro asegurado. Este nuevo modelo de financiación comenzó a funcionar en Galicia en 2004 y desde entonces existen tres redes que trabajan para apoyar negocios prometedores. Aportan capital, conocimientos y experiencia; y para acceder a su protectorado, exigen a los emprendedores credibilidad y entusiasmo. Es una forma de financiación importada de los países anglosajones que está todavía en desarrollo en España y se basa en "apostar por el jinete y no por el caballo"

MARÍA J. AIRA | A CORUÑA El mundo de los emprendedores también tiene mecenas que en lugar de dedicarse a las letras y las artes, patrocinan proyectos empresariales de futuro asegurado. Son los denominados en inglés Business Angels, inversores privados que financian empresas en ciernes o con dificultades para expandirse. Estos ángeles de la guarda intervienen en los negocios aportando capital -dinero propio-, conocimientos y su red de contactos a emprendedores que no consiguen liquidez por parte de los bancos y quieren empezar un negocio, o a quienes ya lo han hecho, pero tienen dificultades para crecer.

Estas características, unidas al papel de tutor que ejerce el inversor, los diferencian de otras entidades de capital riesgo.

Galicia es una de las comunidades que lidera esta modalidad de aportación de capital empresarial con 3 redes: Business Angels Network Galicia (BANG), Innovación y conocimiento para el desarrollo sostenible (InnoBan) y University Business Angels Network (Uniban), dependiente de la Universidad de Santiago (USC). La red BANG, impulsada por la Confederación de Empresarios de Ourense, funciona a nivel autonómico y ha cerrado 33 uniones entre emprendedores e inversores desde que inició su andadura en 2004, 9 de ellas en A Coruña.

El sistema de los Business Angels es relativamente nuevo en España. Cataluña fue pionera en importar este modelo de financiación nacido en los países anglosajones y allí comenzaron a funcionar las primeras organizaciones en 2002. Hoy en día, es el territorio con mayor número de redes con 11, le sigue la Comunidad Valenciana 8 y Madrid con 5. Galicia es la cuarta autonomía con mayor cifra de organizaciones con 3, y País Vasco cuenta con 2. En el resto de España opera una por comunidad, lo que suma en total 41.

Según un informe del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre la actividad de Business Angels durante el 2009, estas organizaciones funcionan como "catalizadoras" de dos posiciones básicas: la oferta y la demanda. De esta forma, en España proporcionan financiación a nuevas empresas a las que las entidades bancarias no les conceden créditos.

La preparación de los proyectos se hace de forma exhaustiva y el asesoramiento para mejorarlos comprende desde los conocimientos técnicos, hasta el desarrollo de habilidades personales como hablar en público.

. Cualidades de un 'Business Angel'. ¿Quiénes son? Generalmente son empresarios, directivos de empresa, e incluso emprendedores que han tenido proyectos y a los que les han salido bien. "Son emprendedores de por vida que han tenido una experiencia positiva, ahora tienen unos ahorros y quieren apostar por un proyecto", afirma María Fernández, coordinadora general de BANG, la red de Business Angels a nivel autonómico, que opera en toda Galicia desde Ourense. Explica que suelen ser personas activas y dinámicas "con un perfil empresarial muy fuerte y que realmente fueron antes emprendedores a los que las cosas les fueron bien y continúan creando negocios".

Desde InnoBan, la red de inversores de Vigo, señalan que el ángel debe disponer de un "patrimonio económico importante", aunque aseguran que "no tiene que ser multimillonario". El financiamiento aportado suele oscilar entre los 50.000 euros y los 300.000, si bien el rango comprende cantidades que van desde los 25.000 euros, hasta los dos millones de euros.

. ¿Qué tipo de proyectos financian? En general, todo tipo de negocios, pero con la premisa de que sean rentables y apenas conlleven riesgos. Uniban es la primera red de inversores privados creada por una universidad pública en España, y tal y como explica

uno de sus responsables, Gustavo Marcos: "Los Business Angels buscan proyectos con proyección de futuro y potencia de crecimiento, pero principalmente lo que los mueve es la confianza en los promotores del proyecto".

En InnoBan aseguran que se trata de "una carrera en la que se apuesta por el jinete y no por el caballo" y subrayan el potencial de ventas del producto y las condiciones de la operación como otros aspectos valorados. Skype, Amazon, The Body Shop o Google son algunos ejemplos de empresas que contaron en sus inicios con el apoyo de Business Angels. En España algunos ejemplos de compañías "apadrinadas" son Buy Vip, Asesor Seguros, Habitissimo o la empresa de coches eléctricos Going Green.

. ¿Cuáles son los principales sectores en los que invierten en Galicia? Las nuevas tecnologías imperan. "Aunque están presentes en todos los sectores, suelen interesarse más por los relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) e Internet" afirman los expertos de InnoBan. A esto la responsable de BANG añade "sectores estratégicos", como el medio ambiente. "El emprendedor tiene que jugar con dos cosas: que sea un sector emergente pero que al mismo tiempo sea cercano al inversor, para que pueda aplicar sus conocimientos. A veces al inversor le repele que se trate de un sector demasiado nuevo que él no lo conozca", añade.

De la Universidad de Santiago la mayoría de proyectos que salen se relacionan con los sectores Agroalimentario y Agroindustrial, Biotecnológico, Nuevos materiales y Humanidades y Ciencias Sociales.

¿Por qué financian ideas que los bancos rechazan? Porque los proyectos tienen una valoración diferente, según explica Gustavo Marcos. "Los Business Angels comparten una visión general de los proyectos y además de buscar un alto potencial de crecimiento, apoyan aquellas iniciativas que cuentan con equipos de trabajo comprometidos con la idea y que tienen un producto o tecnología aplicables al sector atractivo para ellos". En BANG, María Fernández explica que muchos proyectos no encuentran el apoyo de las entidades porque los planes de empresa están incompletos o poco elaborados: "A veces las entidades financieras dan apoyo a un proyecto después de que ha sido trabajado con nosotros, porque se vuelve más completo y está avalado por una red. No es lo mismo que si vas sin nada en las manos, es como una garantía que nosotros le damos".

Fernández asegura que según los datos de la propia red BANG, los emprendedores recurren primero a sus familiares y contactos para conseguir financiación, después a las redes de Business Angels y en último lugar a las entidades financieras; aunque reconoce que cada vez es más habitual la llegada de empresarios que ya han solicitado sin éxito liquidez a los bancos.

¿Qué tipo de emprendedores recurre a los 'Business Angels'? "En general, el perfil de gente que recurre a los inversores, tanto en España, como en Europa, es el de licenciado o diplomado, lo cual no quita que haya excepciones, hay muchos emprendedores que

recurren después de haber pasado por los bancos", explica María Fernández. Gustavo Marcos asegura que, en el caso de Uniban, no se puede definir un perfil tipo de emprendedor. "Los promotores de las empresas podríamos ser cualquiera de nosotros. Lo que es común a todos son las ganas de poner en marcha un negocio innovador y la predisposición a buscar un inversor que, además de dinero, comparta su experiencia profesional", señala.

. ¿Cuándo desaparece el inversor de la empresa? El Business Angel normalmente desaparece del proyecto cuando recupera lo invertido, aunque depende del caso. "Eso se materializa en el contrato, normalmente a los cinco años desaparece, pero no siempre es así". Antes de ponerse a andar, los expertos insisten en la importancia de tener todo atado. Se asesora a las dos partes para que todo quede claro, ya que se pueden dar casos en los que el inversor quiera una participación mayor de la que el emprendedor está dispuesto a permitir. "Depende un poco de lo que les interesa a ambos", explica María Fernández. Tanto el proceso de negociación como la parte jurídica son fundamentales a la hora de fijar estos parámetros y la puesta en marcha de la empresa no empieza hasta que todo está listo: "Y es normal, porque hay que tener en cuenta que invierten dinero propio", concluye.

La condición de los negocios que los Business Angels ponen es que sean seguros. María Fernández afirma que esto no es nunca un problema con los casamientos (uniones entre emprendedores e inversores) que se cierran en Galicia, porque todo se analiza al milímetro. "Los gallegos, como empresarios, son bastante desconfiados, pero en el buen sentido de la palabra. Somos menos arriesgados que en otras zonas, les damos muchas vueltas a las cosas y analizamos todo mucho", asegura. Los proyectos que se cierran llevan detrás un largo proceso de análisis, y cuando el inversor apuesta por una idea es porque está convencido de que esa empresa va a salir adelante: se minimiza el riesgo al máximo. "Aquí somos poco aventureros", concluye. En el caso de los proyectos que implican patentes la actitud empresarial es aún más reacia: "Los trabajadores con patentes quieren protegerlas, y desarrollar esos planes de empresa puede llevar mucho tiempo. Dan la información con cuentagotas".

En general, el peso de las redes de Business Angels en España se encuentra todavía por debajo de los países europeos y mucho más en comparación con EEUU. Sin embargo, la coordinadora de BANG asegura que las redes de financiación privada son una de las fuentes más activas ahora en crisis porque los "inversores privados siguen mostrando interés en apostar por los proyectos", de hecho, la red gallega ha incrementado el número de 'casamientos' entre inversores y emprendedores en 2009.

Sobre el futuro de los Business Angels, las previsiones apuntan a que cada vez tendrán más importancia porque "llevan muchos años funcionando con éxito en otros países", explica Fernández. Según el Ministerio de Trabajo, esta figura empresarial tiene un peso todavía reducido en España y reconoce que todavía hay un "largo camino por recorrer" para que se conviertan en un recurso de financiación al alcance de los nuevos emprendedores. A pesar del escaso alcance, este mercado continúa profesionalizándose y convirtiéndose en una vía de negocio interesante.