



FINANCIACIÓN ANGEL CAPITAL INTELIGENTE

Global Executive MBA **Marta Patricia Aparicio**, Supervisión de la Cartera de PROYECTOS FOMIN para el Desarrollo de Ecosistemas Emprendedores de América Latina y El Caribe

El acceso a financiación en etapas tempranas de desarrollo es fundamental para la supervivencia y crecimiento de empresas, y aún más importante en el caso de las empresas dinámicas que crecen a una velocidad superior a la de emprendimientos tradicionales, precisando más insumos de capital en espacios más cortos de tiempo.

Esta necesidad de financiación se puede satisfacer con instrumentos de capital o de deuda. Los Fondos de capital emprendedor, proveedores de capital, no pueden apostar por un alto número de operaciones de inversión con un volumen pequeño, dado que los gastos de pre y due-diligence se dispararían, en detrimento de la rentabilidad de esos fondos.

En el caso de la deuda, las entidades bancarias por un lado encuentran serias dificultades para realizar evaluaciones de riesgo de las nuevas aventuras empresariales y por el otro incurrir en “deseconomías de escala” ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Consecuencia directa de ello es la exigencia de garantías, arduos trámites burocráticos y el encarecimiento de esta fuente de

financiación para nuevas aventuras empresariales.

Es en este contexto, que la categoría de inversión ángel aparece como una solución para contrarrestar esta falla de mercado para la financiación de empresas dinámicas en etapas tempranas. Pues, el inversor ángel cubre una brecha significativa en el ciclo financiero del emprendimiento que oscila entre los USD 50,000 y USD 1 millón. Los inversores ángeles son individuos con una capacidad

Los inversores ángeles son individuos con una capacidad inversora media de entre USD 50.000 y USD 1 millón.

inversora media de entre USD 50.000 y USD 1 millón. Poseen una amplia trayectoria profesional forjada en grandes compañías o empresas familiares en las que han ocupado puestos de máxima responsabilidad. La mayoría de ellos han sido emprendedores en algún momento de su vida y comparten el sentimiento de revertir en la sociedad parte de los ingresos que han obtenido en sus

empresas exitosas a través de su labor como inversores ángeles. Los inversores ángeles en general están interesados en sectores o industrias que conocen, buscan proyectos con alto potencial de crecimiento, equipos comprometidos, cobertura legal para su participación y tienen unas expectativas claras de salida en un horizonte temporal que oscila entre los 5 y 10 años.

El inversor ángel es un inversor de proximidad porque quiere estar vinculado en las empresas en las que participa, aunque esta última característica está cambiando gracias a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías. La característica más diferenciadora de cualquier otro tipo de inversionista y también una de las más valoradas por los emprendedores a los que asisten, es su aportación de “capital inteligente”, esto es, el inversor ángel no sólo aporta capital financiero en las empresas en las que participa, sino que también contribuye después de la inversión de capital con su know-how y expertise en cuestiones vitales para la supervivencia y el desarrollo de la empresa, despliega toda su red de contactos y la pone a disposición de los emprendedores, acompañando a

estos emprendedores a explorar fuentes de financiación comerciales y de capital emprendedor. En definitiva, el inversor ángel, es un generador de valor y acelerador de crecimiento en las empresas en las que participa.

En América Latina y Caribe los inversores ángeles activos en general poseen varios años de experiencia inversora. Se trata de emprendedores en serie como Casares, el fundador de Patagón, Wanako Games y Lemon Bank, Andy Freire y Santiago Bilinkiso, los fundadores de Officenet o de Ariel Arrieta, fundador de empresas como

consumo. Este perfil, mayormente, corresponde a una primera y segunda generación de empresarios que aunque poseen el capital necesario para actuar como inversores ángeles, tienen aversión a realizar operaciones fuera de su ámbito de actuación, esto es, en sectores que desconocen. Por eso invierten de manera conservadora, diversificando sus inversiones con bienes raíces, activos casi-líquidos y tesorería.

En la categoría de nuevas generaciones de Family Offices se encuentran los hijos y nietos de estos

de multinacionales, que con cierta capacidad inversora ven en la inversión ángel una manera de proyectar su expertise y probar suerte en los negocios apostando por posibles "home runs"².

En América Latina y el Caribe existen un total de 29 redes de inversores ángeles de las cuales tan sólo 21 tienen actividad, en términos de poder contar con un gestor responsable al frente de las mismas y una actividad regular en la identificación y atracción de oportunidades de inversión hacia sus organizaciones. Sólo cuatro países: Argentina, Chile, Colombia y México cuentan con más de una red activa y aún existen muchos países sin actividad ángel desarrollada a través de una red. Sin embargo, en Estados Unidos y Europa existen más de 300 redes. El número de empresas financiadas en la región en el periodo que transcurre entre el 2005 y el 2011, ha sido de 99 con un volumen total de inversión de USD 23 millones, valores discretos en comparación con los \$ USA 22,9 billones y los EUR 4-5 billones de inversión realizadas en USA y Europa respectivamente.

Si bien, queda mucho camino por recorrer para llegar a estos niveles de actividad en la región, no debemos olvidar que hace apenas 10 años el mercado de inversión ángel en Europa también era incipiente y que con el apoyo de iniciativas como de la Comisión Europea y el impulso a la creación de la Asociación Europea de Redes de Ángeles, la inversión ángel se ha posicionado en Europa como la financiación principal de proyectos de emprendimiento y empresas dinámicas de ese continente.

El número de empresas financiadas en la región en el periodo que transcurre entre el 2005 y el 2011, ha sido de 99 con un volumen total de inversión de USD 23 millones, valores discretos en comparación con los \$ USA 22,9 billones y los EUR 4-5 billones de inversión realizadas en USA y Europa respectivamente.

V-commex que fue comprada por FOX, quienes entienden muy bien el proceso emprendedor y poseen un patrimonio importante después de vender sus negocios a grandes multinacionales o a Fondos de capital emprendedor.

Además, podemos distinguir entre tres tipos de inversores ángeles potenciales en la región: emprendedores exitosos, nuevas generaciones de Family Offices y altos ejecutivos que provienen de multinacionales. En general, los emprendedores exitosos han acumulado un gran patrimonio gracias al crecimiento de sus empresas en sectores tradicionales como, construcción, distribución o comercialización de bienes de

emprendedores exitosos que han convencido a sus familias para gestionar un pequeño porcentaje del patrimonio familiar (2%-5%) e invertirlo en nuevas aventuras empresariales. La exposición de estas nuevas generaciones a otros mercados ángeles más desarrollados como el de Estados Unidos, en general a través de programas educativos¹, influye de manera positiva en su apetito para invertir. De ahí que estos inversores se interesen en empresas de nueva creación englobadas en sectores más innovadores como tecnologías de la información y la comunicación, comercio electrónico, biotecnología, energías renovables, etc. Por último, encontramos la categoría creciente de altos ejecutivos

1 Bachelor o MBA mayoritariamente en USA y Europa.

2 Home run es el término con el que se describe a aquellas inversiones ángel que proporcionan una rentabilidad muy por encima de la media, suficiente para compensar la poca o nula rentabilidad obtenida por el resto de proyectos de la cartera de inversión del inversor ángel.

3 En el 2012 en Estados Unidos se financiaron 67.030 empresas a través de inversión ángel por un volumen total de inversión de 22,9 \$ USA billones. Center for Venture Research University of New Hampshire

4 En el 2011 la estimación del tamaño de mercado de inversión ángel en Europa fue de EUR 4-5 billones. EBAN, Comisión Europea 2012