

## FINANCIACIÓN PRIVADA

## Proyectos que nacen con ángel

Las redes de 'business angels' se encargan de conectar a estos inversores individuales con el emprendedor y su proyecto empresarial.

## S.G.P.

Los *business angels* ocupan un lugar destacado entre las opciones de financiación privada a disposición de las pymes.

Su perfil suele ser el de un empresario de éxito, con ganas de iniciar nuevos proyectos con gente joven y emprendedora, o bien el de un directivo de una compañía con poco tiempo para involucrarse directamente en nuevos proyectos, pero que ve factible participar en empresas promovidas por terceros.

## En momentos clave

En cualquier caso, las inversiones que realizan estos ángeles de los negocios pueden financiar distintas fases de la evolución empresarial. Antoni Abad, presidente de la Red Española de *Business Angels* (Esban), explica que "pueden ir destinadas a emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto -capital semilla-, a empresas que se encuentran al inicio de su actividad -capital de inicio o desarrollo- o a aquellas que deben afrontar



Antoni Abad,  
presidente de Esban.

una fase de crecimiento.

En la base de este tipo de inversiones por parte de los empresarios consolidados están objetivos como obtener plusvalías a medio plazo, reencontrarse con el potencial de los inicios de la vida de una compañía, beneficiarse del espíritu de los nuevos emprendedores o transferirles los conocimientos propios.

Aunque no existen unos límites prefijados, la financiación que aporta este tipo de inversores oscila entre los 60.000 y los 600.000 euros -o alrededor del 25% de su capital disponible-, y lo hacen en sociedades que presenten unas perspectivas de crecimiento rápido y que les permitan salir del proyecto en un plazo de entre tres y cinco años.

En la mayoría de los ca-

sos, su ámbito de actuación se concentra alrededor de su zona de residencia, con un máximo de cien kilómetros de distancia.

Estudios elaborados por Esban revelan la dificultad de definir qué perfil debe tener un proyecto para atraer

la atención y el capital de estos inversores. No obstante, a ningún *business angel* se le escapan criterios como el equipo directivo, el plan de empresa, el nivel de inversión y riesgo, los conocimientos del promotor acerca del mercado y el produc-

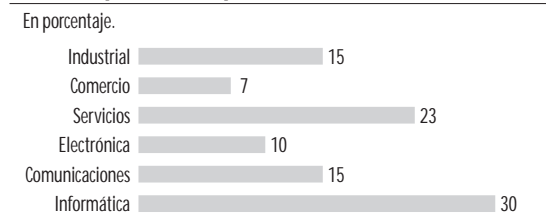
## Errores que cuestan dinero

Más de 12.500 'business angels' están inscritos en las redes que trabajan en Europa, y se estima que alrededor de 125.000 más operan de forma autónoma en todo el continente.

A pesar de esta proliferación, muchos negocios no obtienen nunca el beneplácito de estos inversores. Según Antoni Abad, un 85% de los proyectos que los emprendedores presentan a los 'business angels' en el Reino Unido no recibe ni una libra de capital.

Las apuestas que son desestimadas tienen como denominador común el hecho de no cubrir las expectativas que el financiador tiene

## Sectores preferidos para invertir



FUENTE: Business Angels Network de Catalunya (BANCA)

EXPANSIÓN

El plan de empresa y el conocimiento del mercado son criterios básicos para elegir un proyecto

La financiación aportada por un 'business angel' oscila entre 60.000 y 600.000 euros

to y los resultados económicos a la hora de decantarse por una nueva empresa.

## Efecto llamada

El capital aportado por los *business angels* suele ser sólo un primer paso en la aventura empresarial. Según Abad, "estas inversiones tienen un gran efecto imán para otras fuentes de financiación, ya sean préstamos bancarios o participativos, o las propias entidades de capital riesgo", lo que las convierte en una herramienta de financiación de carácter estratégico.

Las redes de *business angels* son las encargadas de poner en contacto a inversores potenciales y emprendedores. "Realizan una selección de proyectos para cada inversor, ofreciendo y garantizando la información de los proyectos a los inversores, permitiendo mantener el anonimato de las partes hasta el momento del acuerdo y posibilitando un marco formal para la negociación", explica Abad.

En España, este tejido se encuentra aún en sus fases iniciales -Esban se constituyó en 2004- y es necesario impulsar redes en cada una de las regiones para que la cobertura del país sea total. En Europa, operan actualmente casi trescientas redes, que han analizado una media de 11.000 proyectos cada año durante el último trienio.

acerca de la inversión que va a realizar. La falta de información suficiente acerca del negocio es uno de los motivos habituales para descartar la entrada en un determinado proyecto. También lo son la falta de conocimiento por parte del emprendedor respecto al sector económico en el que se desarrollará el negocio, la ignorancia del procedimiento de capitalización y de la toma de participaciones en nuevas empresas. La aversión a un riesgo excesivo es un freno para cualquier inversor, que tampoco aporta su dinero a proyectos que no le ofrezcan garantías.

La innovación suscita interés porque representa una oportunidad para protegerse de la tiranía de los precios bajos, pero una vez concluido el periodo de sensibilización, la cuenta atrás ha empezado. Sólo aquellos que sean capaces de innovar de forma amplia, continua y sistemática podrán aspirar a la continuidad con éxito de su empresa, una aparentemente ardua labor para las pymes, pero que no es necesariamente así.

Es importante lanzar nuevas ideas al mercado -innovar- en ámbitos muy diversos, no sólo introduciendo nuevos productos, puesto que la competitividad se dirime en aspectos muy diversos -rapidez en el servicio, reputación que ofrece garantías, flexibilidad, adaptación a necesidades concretas, facilidad de compra o de uso, accesibilidad, imagen, etcétera-. Sin embargo, la empresa debe buscar la combinación que más le conviene.

Aquí aparece una primera dificultad: la escasez de reflexión estratégica en las pymes. La innovación es un medio al servicio de un propósito de empresa. Sin una orientación estratégica clara, mu-

## TRIBUNA



JOAQUIM VILA  
PROFESOR DEL IESE

El autor destaca la importancia de adoptar una estrategia novedosa para el éxito empresarial.

## Las entidades ante la innovación

cha creatividad puede llevar al caos. La reflexión estratégica debe ser simple y práctica: dar guías claras para la generación de ideas.

La frescura de mente no suele ir ligada al tamaño y, además, cada dimensión crea sus propios frenos a la creatividad. Por ello, la calidad de las ideas que se generen para poyar un propósito de empresa puede ser igualmente buena en una pyme que en una empresa de mayor tamaño.

La selección de iniciativas y proyectos de innovación recibirá menos oposición política en una pyme que en una gran empresa, si bien los recursos y talento directivo serán menores. Pero las estructuras ligeras y proximidad entre personas en las pymes pueden traducirse en mayor rapidez y por ello dar ventajas.

Las pequeñas y medianas empresas están menos familiarizadas con el trabajo en equipo, compe-

tencia que se requiere para llevar una iniciativa al mercado, pero tienen ventajas en el conocimiento personal dentro del equipo y agilidad en la toma de decisiones.

Más allá de las ventajas y desventajas, hay pymes en los sectores más diversos que han cubierto etapas críticas hacia una innovación amplia, continua y sistemática: Metalquimia, en bienes de equipo; Cervic, en envases plásticos por inyección; Vertisub, en servicios de

seguridad para la industria y la construcción; CLR, en accionamiento automático; Mediatrans, en transporte para la construcción y medio ambiente. Todas éstas son referentes en su sector y ninguna alcanza los cien empleados.

Ayudar a las pymes debe ser una responsabilidad compartida. El Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (Impiva), de la Generalitat Valenciana, y el Consejo de Cámaras de Comercio de la misma comunidad desarrollan habilidades entre consultores locales que implantan una sistemática de dirección de la innovación en pymes valencianas. La innovación atañe a todos, también a las administraciones y asociaciones empresariales.

La ventana de oportunidad se va agotando, ahora toca aprender haciendo. Todas las pymes pueden emprender iniciativas innovadoras. Lo más importante en un trayecto con aprendizaje es empezar pronto y avanzar con mentalidad abierta. La innovación requiere además autoconfianza en poder lograrlo. Los más rápidos vencerán a los lentos, no los grandes a los pequeños.