

Los ángeles del riesgo

Grupos de inversores privados ayudan a incubar nuevos negocios

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Invierten allí donde unos no llegan y otros no quieren. Son una *rara avis* de los negocios, impredecibles para que cientos de emprendedores hagan realidad su sueño. Son los *business angels*, o inversores privados, término anglosajón que ha llegado para quedarse. Cataluña es una de las comunidades más activas en este incipiente fenómeno.

“Un día pasé por el IESE y me dijeron: ‘Tú eres un *business angel*’. Yo no sabía ni lo que era, ahí empezó todo”. Así explica Luis Martín Cabiedes sus comienzos. Es uno de los inversores independientes pioneros en España, accionista inicial de la antigua Olé, que luego se convertiría en Terra, y descubridor de decenas de promesas del sector de Internet y comercio electrónico. Desde 2004 ha impulsado más de 20 proyectos. Hoy cuenta con 13 participadas, una cartera con valor total de cuatro millones de euros. El 70% son compañías con sede en Cataluña.

“Barcelona está a años luz de cualquier otro lugar en España en esta actividad. En Madrid corre más dinero, pero aquí hay más movimiento emprendedor. Cataluña se ha dado cuenta de que la clave es fomentar las redes, las agrupaciones de inversores, y no invertir directamente”. Entre sus apuestas se encuentran algunas de las más sólidas empresas de Internet en España, como el *outlet online* BuyVip, que facturó 28 millones de euros en 2008, o las *start-ups* Sclipo, Bubok y Trovit.

Hacen de Celestina: buscan proyectos, adecuan su calidad y los presentan

Cabiedes actúa tanto en solitario como adscrito a la red de *business angels* de IESE, la mayor de España, con 110 miembros, creada en 2003 en Barcelona y al año siguiente en Madrid. Un selecto club que ha impulsado 25 proyectos desde su inicio. Su director, Juan Roure, aclara el funcionamiento. “Somos un grupo 100% independiente. Nos reunimos cada mes y medio y vemos las presentaciones de siete u ocho iniciativas, 10 minutos por emprendedor. Al final, los interesados se ponen en contacto con ellos para negociar su entrada”. La ronda media de participación sube a los 750.000 euros. Roure preside la recién creada Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN), que agrupa a 20 redes y 400 miembros.

La crisis en el sector financiero y la desconfianza en el mercado de valores e inmobiliario está forzando a muchos inversores a buscar alternativas donde colo-



Juna Roure, presidente de IESE BAN. / SUSANNA SÁEZ

car su dinero. Convertirse en *business angel* es una de las opciones que ganan enteros. El perfil es el de un ex alto directivo con bolsillos hondos: entre uno y dos millones de euros disponi-

bles para apostar por jóvenes empresas, generalmente ligadas a la biotecnología, programación o Internet.

“Es una figura estratégica. Aparecen en un momento crítico,

cuando el emprendedor ya ha agotado su dinero y el que le ha confiado su familia y amigos. Hay un hueco de financiación entre los 300.000 y el millón de euros donde no llega el capital



Iñaki Encenarro, al frente del equipo de Trovit. / SUSANNA SÁEZ

Un caso de éxito

Alcanzar los 30 millones de visitantes únicos mensuales no es nada trivial. Y menos en el sector de los clasificados *online*. Trovit, con sede en Barcelona, ha conseguido convertirse en el líder en Europa en anuncios de casas, coches y empleos por Internet. Nadie habría apostado un euro por ellos al principio. Nadie excepto alguien con mucha intuición.

“La ventaja de recibir inversión de un *business angel* especializado es acceder a su experiencia y conocimiento. Buscar dinero sólo por dinero no aporta nada al negocio”,

dice Iñaki Encenarro, fundador de Trovit.

Luis Martín Cabiedes confió en el negocio desde el primer momento. Y llegó justo a tiempo. Apenas unos meses después de su creación, a comienzos de 2006, la *start-up* ya empezó a facturar, algo impensable para la mayoría de compañías *online*. Redirigen tráfico a la práctica totalidad de portales, desde idealista.com hasta Fotocasa, y están presentes en 13 países. Encenarro echa en falta más *business angels* con perfil de riesgo alto. Para Cabiedes, una de las claves es definir un perfil de riesgo con antelación y no dejarse llevar. “No puedes salir de caza sin saber lo que vas a cazar”.

riesgo. Ahí entran los *business angels*”, dice Xavier Casares, director de Keiretsu Forum, otra de las redes afincadas en Cataluña desde 2007. Keiretsu cuenta con 50 miembros y es la franquicia en España de una red nacida en Silicon Valley, con 17 sedes en todo el mundo. En 2010 abrirán una en Madrid. “Seleccionamos personalmente los proyectos y los enviamos a los miembros. La ventaja es que pueden meterse en iniciativas internacionales”, asegura Casares.

Albert Colomer es director de Business Angels Network Cataluña (BANC), otra de las redes de referencia, con 96 adscritos. “Han desaparecido algunos sectores que parecían más seguros, como el ladrillo, por lo que tal vez se genere un aumento en otros. Puede que acabemos el año al mismo nivel que en 2008 o un poco mejor”. Colomer define muy bien la labor de las redes de *business angels*: “Hacemos de Celestina: buscamos proyectos, los adecuamos a los estándares de calidad y los presentamos”. Con esta fórmula han cerrado seis inversiones en 2008 por un valor de casi 600.000 euros. Su extensión por todo el territorio catalán y un amplio tejido de acuerdos con ayuntamientos, entidades financieras y educativas le dan el toque diferencial.

A pesar del auge, los inversores independientes están lejos de ser un agente económico y empresarial de peso en Cataluña y España. Falta tiempo y madurez. El Reino Unido, Alemania o EE UU llevan décadas de ventaja. Colomer señala uno de

El ‘business angel’ aparece cuando el emprendedor ha agotado su dinero

los grandes obstáculos: la fiscalidad. “En esos países reciben reembolsos de sus impuestos por el 20% de lo invertido en empresas. Si aquí tuviéramos esos incentivos fiscales, el efecto multiplicador sería enorme. No nos queda otro remedio que seguir siendo quijotes, ir por libre”.

Otros inversores consideran que “tenemos la actividad que se corresponde con el tamaño de nuestra economía. Es imposible crear un Silicon Valley en Barcelona, en Toulouse o en ningún sitio. Es único y sólo se da allí”, argumenta Cabiedes. Cree que el crecimiento de los *business angels* llegará con la profesionalización de la actividad. Y para ello, afirma, hacen falta tres reglas: ser ambicioso, definir una estrategia de inversión y mentalizarse de que de cada 10 inversiones sólo una o dos serán exitosas. Ah, y dinero, mucho dinero. “Empezar con un millón y medio de euros es delicado... de ahí para arriba”.