

Si tiene un buen plan de negocio, un 'ángel' puede ayudarle a financiarlo

Pilar Pérez Ramírez
13/12/2009



Son visionarios. Inversores que ven el negocio antes que nadie y, precisamente por ello, que suelen obtener pingües beneficios con sus operaciones. Eso sí, su trabajo consiste en arriesgar... y ganar. Les llaman los business angels, si cree que tiene un buen plan de negocio ellos pueden ayudarle con la inversión.

Unos de estos angelitos es Luis Martín de Cabiedes. Hace doce años invirtió en Olé, por entonces el buscador líder en España, que necesitaba dinero para convertirse en un portal. Por entonces, Martín Cabiedes, uno de los principales inversores españoles en start-ups, era presidente de Europa Press, así que acordó darle contenidos a través de una joint venture. Y lo hizo con tan buena fortuna que **él y sus socios se la vendieron a Terra antes de que el sector puntocom saltase por los aires.**

Este primer contacto le dejó tan buen sabor de boca que le hizo apostar por otros proyectos, cada vez más desligados de su negocio principal de agencia de noticias. Y cuando, varios años después, **pasó por la escuela de negocios Iese**, le dijeron: "¡Tú eres un business angel!. No sabía lo que era, ni siquiera que existiera tal cosa....así que desde entonces lo soy", relata Martín Cabiedes.

Ha participado en 24 startups. Olé, Myalert, Acceso, Baquía, Privalia, Alterian, Nvivo, Bubok, Trovit, Coguan, Habitissimo, Comuto, en las que ha invertido cerca de ocho millones de euros. Invierte entre 100.000 y 200.000 euros en una primera ronda. "En lo que soy distinto a otros business angels es que puedo participar en las dos siguientes, pero rara vez invierto solo", explica.

Batallón de inversores

Y como él, un batallón de inversores particulares rastrea cada día los proyectos más interesantes de Internet. Precisamente, en el Ministerio de Industria se ha presentado el primer estudio del sector de las redes de business angels en España.

Dicho estudio, bautizado con el sugerente título de *La financiación alternativa de las empresas innovadoras en España*, analiza las principales características y hará públicos

los principales indicadores del sector de estas redes en nuestro país: **un auténtico ejército que se ha triplicado en sólo tres años.**

"Hemos identificado a 1.473 inversores de este tipo repartidos por 41 redes, y en el año 2006 sólo había 500", asegura Albert Colomer, miembro de la Red Española de Business Angels (Esban) y fundador en España de eConozco (vendida a Xing). Un crecimiento espectacular que ha provocado que **la inversión de business angels en España haya crecido un 84% durante el primer semestre del año**, según un informe de Banespyme Orange.

"De media cada uno aportó más de 35.000 euros, frente a los 19.000 del año pasado", recalca Ignacio de la Vega, portavoz del Proyecto Escuela Banespyme Orange y director del Centro de Creación de Empresas de IE Business School, que cuenta con un Club de -alrededor de 200- Inversores. **Una subida inédita provocada por el cierre del grifo bancario y la asfixia financiera de algunos family offices.**

Profesionalización

"El sector se ha profesionalizado mucho, hace quince años el emprendedor se encontraba bastante perdido, porque no había casi ninguno", rememora Antonio González Barros, presidente del Grupo Intercom, una de las mayores incubadoras de negocio. **Ahora, además de crecer en cifra de inversión** -según Esban los casi 1.500 inversores tienen una disponibilidad económica máxima de 427 millones de euros para el año 2010-, **han crecido en organización.**

Intercom, nacido en el año 2000, está formado por 45 negocios desarrollados (Softonic, Qapacity, Niumba, eMagister?) y tiene participación minoritaria en otros 15 (BuyVip, InfoJobs.net, Bubok, Salir.com?).

En las empresas incubadas tienen una participación mínima del 55% y en las participadas, un máximo del 20%.

Orden

Para poner orden a esta explosión, hace algunos meses apareció la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet (AIEI) y, algo antes, se constituyó en Madrid y Barcelona la Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN), presidida por Juan Roure, director a su vez de una de las redes más potentes, la de inversores privados y family offices del Iese. "A cierre del curso 2008-2009, contábamos con más de 100 inversores", explica Marta P. Aparicio, su gerente.

Entre sus objetivos está **localizar proyectos en fases iniciales con experiencia en su sector y, generalmente, que busquen entre 100.000 y un millón de euros.**

¿Resultado? Desde el año 2004 ha analizado 262 empresas y se han cerrado 26 operaciones por unos nueve millones.

Y es que a pesar de la crisis, las posibilidades de negocio siguen aumentando. Por eso, la mayor red del mundo -con más de 750 inversores y 18 sedes en todo el mundo-, Keiretsu Forum, arrancará en enero en Madrid, tras dos años de actividad en Barcelona,

en los que ha analizado más de 400 proyectos, y sus miembros han inyectado capital en cuatro empresas por 1,5 millones de euros.

Muchos de ellos, incluidos en redes globales y, otros, en boca de cualquier tecnoprendedor que se precie. Aunque casi todos ellos a años luz del business angel por excelencia, el alemán Cornelius Boersch, que lleva más de 70 inversiones "en solitario". Así, en España tenemos a Martín Varsavsky (Fon), Mikel Urizarbarrena (fundador de Panda), Luis Cacho (cofundador de Arsys) y Eneko Knörr (fundador de Hostalia), entre otros.