Los *business angels* dan alas a la economía latinoamericana

Existen más de 20 redes de *business angels* activas en América Latina y el Caribe, con un volumen de operaciones cercano a los 26 millones de dólares.

11 de abril de 2013

Solo el 10% de los proyectos que llegan a los *business angels* consiguen financiación. Aun así, las restricciones en el crédito hacen que los nuevos proyectos empresariales dependan cada vez más de ellos. En América Latina y el Caribe operan más de 20 redes de inversores privados, con un volumen de operaciones cercano a los 26 millones de dólares.

Así se desprende del estudio que ha realizado un equipo del IESE, integrado por Juan Roure, Amparo de San José y Juan Luis Segurado, para analizar las redes de *business angels* en dicha región. La identificación de las fortalezas y debilidades de estas redes y su entorno son clave para promover su desarrollo y estimular la economía.

Capital inteligente

El *business angel* se presenta como el mejor acompañante para acelerar el crecimiento de empresas dinámicas y crear empleo al proporcionar "capital inteligente" en segmentos aún inmaduros para el capital emprendedor tradicional. Y es que las empresas jóvenes a menudo quedan fuera del ámbito de la financiación bancaria por los riesgos y la falta de garantías o avales que las caracterizan.

El informe confirma la necesidad de una mayor "profesionalización" en América Latina y el Caribe, donde la inversión "ángel" todavía es muy incipiente.

Los responsables de las redes que han participado en el estudio señalan la falta de

©IESE Business School

experiencia de muchos inversores. Otra gran debilidad es el nivel de calidad de los proyectos, que no suelen estar en fase de inversión, así como el desconocimiento de los fundamentos de la inversión "ángel" entre los emprendedores.

Cinco recomendaciones

El informe identifica cinco áreas de acción para fortalecer y promover el funcionamiento de las redes de inversores privados, la punta del iceberg de la inversión "ángel".

- **Aumentar el número de inversores**. Las redes necesitan nuevos miembros para cerrar más operaciones. Muchas de estas redes cuentan con menos de 35 inversores.
- **Capacitar a los inversores**. Muchos de los "ángeles" cuentan con poca o ninguna experiencia inversora, por lo que todas las redes mencionan la necesidad de mejorar su formación y capacitación.
- **Formar a los emprendedores**. Un número significativo de los proyectos que reciben las redes no cumplen los requerimientos deseables para su distribución, por lo que no son "invertibles".
- **Acceder a inversores de otros países**. Algunos entrevistados señalaron la necesidad de ampliar la colaboración entre redes con base en diferentes países de la región.
- **Ampliar el catálogo de instrumentos financieros para empresas con alto potencial**. Las redes más desarrolladas demandan fondos de coinversión y otros instrumentos, como los préstamos participativos, para ampliar la financiación disponible en cada ronda.

Chile, un caso de éxito

El trabajo constata un desarrollo desigual de las redes de *business angels* en los países analizados. De las 31 redes creadas desde 2004, actualmente 21 siguen activas. Sus 665 inversores han completado 99 operaciones, con un volumen cercano a los 26 millones de dólares.

Argentina, Chile, Colombia y México cuentan con más de una red activa. En el extremo opuesto se sitúan El Salvador, Nicaragua, Bolivia y Paraguay, donde la actividad "ángel" es nula.

Chile ha creado hasta seis redes en los últimos ocho años. Los motores del éxito han sido la

©IESE Business School

trayectoria pública e impacto alcanzado por la red Southern Angels y el papel de CORFO, un organismo gubernamental, como impulsor de otras redes.

La experiencia chilena muestra que los incentivos adecuados despiertan el interés por la creación de redes y que impedir la desaparición de las menos eficientes puede ser una medida contraproducente o poco efectiva.

Modelos de redes de inversores privados

Muchos *business angels* actúan de forma individual y relativamente anónima, así que son poco accesibles. Por eso las redes de *business angels* son una buena puerta de entrada a la financiación para los emprendedores.

En América Latina y el Caribe coexisten diferentes modelos de redes. Unas funcionan como una plataforma abierta y sin compromiso de inversión, como la Red de Antiguos Alumnos del IAE en Argentina o Enlaces en República Dominicana.

Los clubes de inversión están compuestos por un menor número de socios y ocasionalmente tienen un fondo o una sociedad de inversión asociados. Sería el modelo de la red Venture Club en Panamá, que opera a través de una sociedad que vehicula la inversión.

Otras redes están concebidas como plataformas de servicios más amplios, como Capitalia, una *boutique* financiera que ofrece tanto asesoramiento en la búsqueda de financiación como una línea de servicios financieros para pequeñas y medianas empresas.

Flujo y origen de los proyectos

Las redes recurren a diversas fórmulas para hacer llegar los proyectos a los inversores. La más frecuente es el foro de inversión, seguida por la presentación individual del emprendedor al inversor.

En cuanto al origen de los proyectos, la mayoría llegan directamente a la red (30%), pero también juegan un papel destacado como vehículos de canalización las incubadoras (25%), las universidades (18%), los colaboradores (15%) y los propios *business angels* (12%).

Más de la mitad de los proyectos que llegan a estas redes se engloban en las fases *start-up* (38%) o semilla (28%), aunque también tienen una presencia destacada los más maduros que se hallan en fase de crecimiento (24%). Solo una décima parte se encuentra en la fase de idea.

©IESE Business School

©IESE Business School