

Por qué los inversores sólo arriesgan su dinero en determinados países

El capital inicial puede ser difícil de conseguir porque influye la seguridad jurídica, el volumen de propuestas de inversión y la corrupción en el país de destino.

1 de enero de 2008

Igual que la lluvia primaveral hace brotar la hierba, el capital privado genera nuevas empresas. Y los inversores de las sociedades limitadas de capital riesgo y capital privado estudian detenidamente tanto los países emergentes como los avanzados antes de decidir dónde colocan su dinero. En el mundo globalizado, los inversores institucionales han de elegir entre numerosos emprendedores con un gran potencial en muchos países.

El estudio "[International Allocation Determinants of Institutional Investments in Venture Capital and Private Equity Limited Partnerships](#)", de Alexander P. Groh, [Heinrich Liechtenstein](#) y Miguel Á. Canela estudia los criterios que siguen los inversores cuando deciden la asignación internacional de fondos. El más relevante es la seguridad jurídica, seguido del volumen de propuestas de inversión (*deal flow*) y la preocupación por los sobornos y la corrupción.

Existen diferencias importantes en los mercados del capital riesgo y el capital privado de un país a otro. A escala nacional, la actividad inversora de este tipo se suele medir con un porcentaje del PIB. Siguiendo este indicador, el país que lidera actualmente el ranking mundial es Reino Unido, seguido de Estados Unidos. Ambos abordan del mismo modo las cuestiones relacionadas con la inversión, tienen sistemas legales compatibles y una economía orientada a la empresa y los mercados de capitales.

No todos los países están al mismo nivel. Y contra lo que se piense, muchas economías emergentes ofrecen oportunidades de inversión atractivas. Con el fin de averiguar qué

factores influyen en los inversores a la hora de colocar su capital riesgo en una región económica, los autores enviaron un cuestionario a más de 1.000 inversores institucionales de sociedades limitadas de capital y capital privado. Analizaron seis criterios: actividad económica, mercado de capitales, tributación, seguridad jurídica, entorno social y actividad emprendedora.

Seguridad jurídica. La cuestión más importante para los inversores cuando evalúan una economía es, con diferencia, la seguridad jurídica. Ya se trate de la propiedad intelectual, los bienes inmuebles (edificios o terrenos) o los bienes personales, los inversores quieren estar seguros de que les asisten derechos legales fiables. Las empresas, como las personas, deben tener derecho a hacer uso de su propiedad de la forma que crean más conveniente y a deshacerse de ella o transferirla.

Equipo humano de calidad. La segunda cuestión más importante para los inversores institucionales es la posibilidad de encontrar buenos equipos locales de gestión de fondos o socios generales. Necesitan tener confianza en la calidad y capacidad de los directivos locales. La gente con talento importa y mucho. Si los inversores creen que pueden confiar en las personas que van a ser la fuerza impulsora del negocio y de las empresas objetivo, lo más seguro es que apuesten su dinero.

Potencial de crecimiento. El volumen de propuestas de inversión esperado ocupa el tercer puesto en la lista de prioridades. Los inversores quieren que las inversiones crezcan. Aquí influyen muchos factores, tanto socioeconómicos como del mercado. Por ejemplo, el volumen de propuestas de inversión depende del tamaño de la economía y de su crecimiento, así como de la presencia de instituciones de apoyo, como bancos de inversión y firmas de fusiones y adquisiciones, entre otras.

Grado de corrupción. Coincidiendo con su deseo de protección, a los inversores les espantan los sobornos y la corrupción, ya que interfieren directamente en la satisfacción de sus exigencias.

Los fondos públicos no atraen los privados. Otro hallazgo importante del estudio es que los inversores institucionales, cuando toman sus decisiones de inversión, no tienen en ninguna consideración la existencia de subvenciones públicas. El dinero público no atrae al privado. Este dato pone en cuestión los programas de subvenciones estatales dirigidos a atraer capital riesgo. Además, el papel de los mercados bursátiles y de las OPV no es tan importante como se esperaba.

En resumen, los autores hacen un llamamiento a los inversores institucionales para que el proceso de asignación internacional de capital sea más transparente. Su informe también pretende ayudar a los gobiernos que buscan atraer capitales para estimular la innovación, la iniciativa emprendedora y el empleo en sus países.

Los emprendedores necesitan algo más que una idea brillante y un local. Necesitan capital inicial. Los gobiernos pueden hacer más atractiva la inversión en sus países si garantizan seguridad jurídica a los inversores, velan por su economía para estimular la inversión y eliminan la amenaza de los sobornos y la corrupción.

www.iese.edu/es/insight