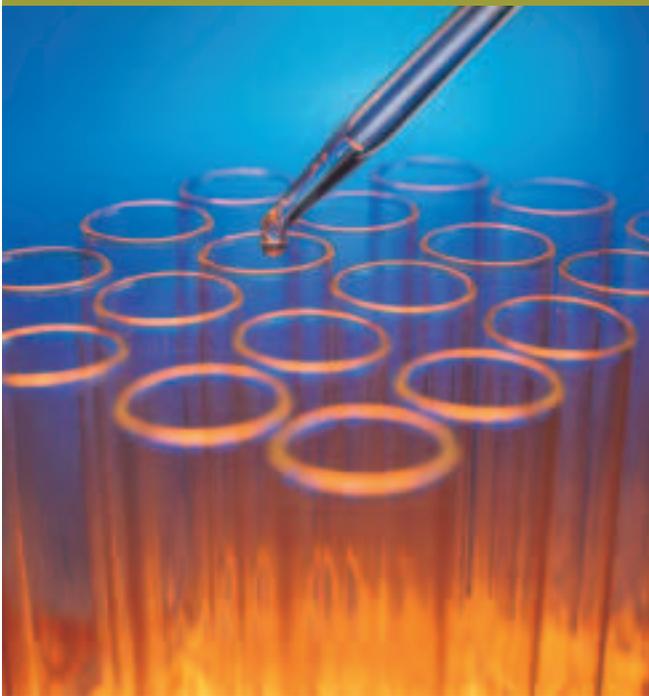


Jornada sobre Inversión Privada en Nuevas Empresas de Base Tecnológica



Business Angels Network madri+d (BAN madri+d) es una red de inversores privados de la Comunidad de Madrid especializada en proyectos tecnológicos, que se constituye como un punto de encuentro entre inversores que buscan oportunidades de inversión y emprendedores de base científico-tecnológica y con necesidades de financiación en las etapas iniciales de sus proyectos. BAN madri+d es una

iniciativa de la Dirección General de Universidades e Investigación de la Comunidad de Madrid, gestionada por la Fundación madri+d para el Conocimiento y CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE, a través de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica madri+d.

Los business angels son inversores privados, generalmente empresarios y directivos con capacidad y expectativa de invertir su propio dinero en proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento, que aportan capital y valor añadido a la gestión (conocimientos y habilidades directivas, experiencia empresarial y red de contactos), lo que los convierte en "capital inteligente". Frecuentemente se trata de personas que encuentran en el trabajo con emprendedores una forma de proyección de su carrera profesional en ámbitos nuevos, estimulantes, con la posibilidad de obtener interesantes rendimientos futuros.

Es bien conocido que la creación de empresas y el fomento de la

cultura emprendedora son esenciales para el desarrollo global de las sociedades, aunque a menudo, el dinamismo que demuestran los emprendedores se ve frenado por las dificultades de financiación a las que se enfrentan. Los problemas de disponibilidad de capital se producen en las primeras etapas de su ciclo de vida donde, por lo general, las empresas suelen nutrirse de fondos provenientes de la familia, los amigos o del propio emprendedor.

En las fases iniciales, muy pocas empresas reciben financiación por parte del capital riesgo institucional o formal por tratarse de operaciones pequeñas, que implican rendimientos menores y altos costes de estudio y seguimiento. Y por otro lado, los bancos tampoco están dispuestos a asumir el riesgo de estas empresas con la única garantía del proyecto. Como consecuencia, se produce lo que en el mercado se conoce como "equity gap", y que hace surgir la figura de los business angels o capital riesgo "informal" como alternativa financiera.

En el denominado mercado de capital riesgo "informal" existen problemas de información, comunicación y percepción de expectativas, tanto por los potenciales inversores como por los emprendedores que demandan capital. Muchos inversores no conocen en detalle el proceso de inversión privada o la propia existencia de proyectos interesantes donde invertir, y muchos emprendedores no conocen ó no encuentran a los inversores que necesitan, por el deseo de anonimato de éstos. Además, el proceso de inversión implica la participación de individuos con diferentes motivaciones, expectativas, características y personalidades; para los emprendedores que buscan financiación, el inversor es un extraño y para éste, el proyecto es un riesgo.

En este punto aparece la oportunidad de poner en contacto a ambas partes a través de una red. Utilizando un símil, se podrían definir como "agencias matrimoniales" financieras, cuya tarea consiste en emparejar a emprendedores e inversores, constituyendo un punto de encuentro entre la oferta y la demanda de capital, y garantizando los niveles de confidencialidad y calidad requeridos.

El mercado del capital riesgo "informal" en España

De momento, la actividad ejercida por los inversores privados y sus

redes en España se encuentran todavía en sus primeras fases de desarrollo y, aún, es una actividad poco conocida y regulada. Su número es muy reducido y todavía no es un fenómeno consciente de su existencia, estructurado, influyente ni identificado por la sociedad.

Aunque todavía se trata de un sector muy incipiente en España, se prevé un gran crecimiento con la creación de nuevas redes y grupos de inversores privados que den a conocer las oportunidades de este mercado. Con el objetivo de desarrollar el sector en España, en noviembre de 2008 se creó AEBAN (Asociación Española de Business Angels Networks), la asociación española de redes de inversores privados compuesta inicialmente por diecinueve miembros.

En la actualidad, el mercado demanda capital dada la situación económica y las restricciones financieras existentes y por tanto, lo primero que se percibe es la necesidad de crear más oferta, de tener más inversores privados para atender dicha demanda. Hay que atraer más inversores a este mercado con diferentes mecanismos que impulsen el desarrollo del sector, reforzando los incentivos fiscales y los esquemas de garantías y/o de co-inversión.

En este sentido, recientemente se ha aprobado en el Congreso de los

Diputados una Proposición no de Ley de regulación de los business angels como instrumento de potenciación de la innovación, donde se insta al Gobierno a promover un marco normativo que fomente la figura del business angel y su regulación.

Por último, las redes de inversores privados deben continuar con su labor de divulgación y fomento de esta figura, haciendo posible su formación y la co-inversión entre ellos. En este contexto, BAN madri+d y CEIM organizan el 22 de octubre, la II Jornada sobre Inversión Privada en Nuevas Empresas de Base Tecnológica, dirigida a inversores, empresarios y directivos interesados en invertir en proyectos empresariales con potencial de crecimiento y a formarse como business angels. Los objetivos perseguidos son difundir el concepto y las posibilidades de la inversión privada informal para promover su crecimiento y favorecer la creación de empresas, capacitar a los participantes en las habilidades necesarias para gestionar un proceso de inversión y facilitar el contacto y el intercambio de información y experiencias entre los asistentes. La primera edición de esta Jornada contó con ochenta asistentes que valoraron muy positivamente los contenidos de la misma. ■