

ECONOMÍA

Ángeles de los negocios: la solución cuando el banco te dice que no

La figura del «Business Angel» es desconocida por muchos emprendedores a pesar de que puede ser su llave del éxito. Google o Starbucks son claros ejemplos

INMA ZAMORA [@INMAZAMORA](#) / MADRID
Día 15/10/2012 - 08.00h



MICHELLE TRIBE. GREENCOLANDER ON FLICKR

Aunque pueden suponer la tabla de salvación para miles de emprendedores la realidad es que hoy, en España, son los grandes desconocidos del panorama empresarial. Los «**business angels**» son, literalmente, ángeles de los negocios capaces de conseguir que una buena idea sin financiación bancaria o ayuda económica llegue a lo más alto. Si empresas como **Amazon, Skype, Starbucks o Google** han llegado a ser lo que hoy son es en gran medida gracias a esta estirpe de «salvadores».

En concreto, un «business angel» es alguien que **decide invertir su tiempo y dinero en empresas e ideas de otros**. Proporcionan el capital que el emprendedor no puede conseguir a través de la financiación bancaria y aportan su sabiduría empresarial a proyectos en ciernes con el fin de contribuir a su éxito. El «business angel» puede invertir en cualquier etapa del negocio, aunque lo cierto es que se ha convertido en una figura fundamental durante las fases de nacimiento y despegue de nuevas empresas.

AEBAN (Asociación Española de Business Angels Network) es la «red de redes» que agrupa a los principales grupos de «business angels» en España y cuya misión es promocionar su actividad dentro y

fuera de nuestras fronteras. Su portavoz, **Pedro Bisbal**, destaca la importancia de no confundir la figura del «business angel» con la del inversor común tal y como lo conocemos. «La forma de operar de un "business angel" es intervenir en un proyecto a cambio de otra participación de capital. Aunque se puede buscar solo rendimiento económico, en general esta figura se inclina por **invertir en proyectos en los que puede aportar algo más que el mero dinero**». Como comenta el portavoz de AEBAN, el de «business angel» **es un concepto tremendamente amplio** y que puede aglutinar desde inversores que solo quieren rédito económico a otros que, ya conseguidas todas sus expectativas empresariales, buscan ayudar al nuevo empresario que tantas trabas tiene hoy en día.



Pedro Trucharte, director de la red madrileña de «business angels» BAN Madrid, define su asociación como «una especie de agencia matrimonial que pone en contacto a emprendedores que buscan capital con inversores que buscan donde invertir». Trucharte explica el concepto como «un perfil que aglutina a empresarios o directivos con capacidad financiera para invertir capital inteligente, es decir, que además de dinero proporciona un valor añadido en forma de conocimiento. Se trata de un concepto diferente al del socio capitalista de toda la vida, que es quien ponía el dinero y se desprecupaba».

Conocimiento y dinero son, evidentemente, los pilares fundamentales para ser un buen «business angel» aunque lo ideal es contar también con ciertas capacidades profesionales. Si hay ganas, formación y capacidad de inversión lo único que queda es elegir el proyecto en el que posar las alas para llevarlo a buen puerto. **¿Pero qué hacemos si estamos al otro lado?** Si eres una start-up y necesitas que un «business angel» se fije en tu negocio, lo primero que necesitarás será hacerte visible en sus redes y dar a conocer tu proyecto y equipo. «Para que un proyecto sea "el elegido" es crucial sea una buena idea y que el equipo que la lleva a cabo sea potente. Además, se valora positivamente que el negocio se enmarque en un mercado muy grande y con muchas posibilidades de crecimiento, **pues la estabilidad da alta rentabilidad**».

Inversiones desde 25.000 euros

A día de hoy, es el sector de las TIC el que aglutina un mayor porcentaje de «business angel». «Esto no significa -comenta Trucharte- que esta figura sirva solo para el terreno tecnológico o innovador, sino que incluye todo tipo de proyectos, aunque las start-up que se centran en las nuevas tecnologías tienen hoy una mayor rentabilidad». De la misma opinión es el portavoz de AEBAN, Pedro Bisbal, quien considera que «los modelos de negocio basados en internet son los más atractivos **porque sus necesidades de capital no suelen ser tan altas**», aunque apunta que también son atractivos los sectores relacionados con la salud humana y la biotecnología.

En la mayoría de los casos **no es solo un «ángel» el que invierte en un proyecto concreto**. «Lo normal es la diversificación, que varios inversores se centren en un mismo negocio para arriesgar menos»,

considera Trucharte. Bisbal, por su parte, destaca que «como en cualquier inversión, hay riesgo, por lo que es lógico que estos se diversifiquen y que el "business angels" invierta su dinero no en uno, sino en varios proyectos, pues habrá operaciones en las que pierda capital».

En lo que refiere a la **cantidad de dinero que puede aportar** esta figura empresarial, el abanico es bastante amplio: «las necesidades de las empresas suelen estar entre los 100.000 y los 500.000 euros, aunque el ratio de inversión del "business angel" oscila entre los 25.000 y los 200.000 euros»..

No en vano, el director de BAN Madrid no niega que los «business angel» **tienen un alto grado de fracaso** en aquellos proyectos por los que apuestan. «Hay grandes posibilidades de perder dinero, por eso es importante diversificar e invertir en distintas ideas. De cada diez inversiones, en cinco se pierde todo el dinero, en dos o tres se recupera, y **solo en una o dos operaciones se consigue ganar**. Este es el motivo por el que se le pide a una empresa tantísima rentabilidad».

«Los bancos han cerrado el grifo»

La entrada del «business angel» en un negocio no tiene que darse exclusivamente en la etapa de su nacimiento. «El business angel puede entrar en cualquier momento, desde la creación del proyecto hasta las fases más adelantadas», dice Trucharte. De hecho, «muchos inversores buscan negocios que ya están creados porque tienen menos riesgo». El director de BAN Madrid destaca que la figura del «business angel» es crucial en el panorama actual. «La situación económica ha cambiado el sector. **Antes los bancos podrían dar avales financieros** para la creación de empresas, ahora se ha cerrado el grifo, con lo que el "business angel" se ha vuelto más que necesario».

A la zaga de EE.UU.

Más de 70 años son los que nos saca EE.UU. de ventaja en este concepto innovador en España. Allí, el «business angel» es una figura normalizada y extendida en el panorama empresarial, donde hay grupos de «ángeles» específicos para cada sector. «Lo bueno de ir tras ellos es que no cometeremos sus errores, podemos aprender y hacerlo mucho mejor aquí», apunta Bisbal. **España, Portugal e Italia** son, según Trucharte, los países en que esta figura tiene un menor recorrido.

El futuro, no en vano, tiene buen aspecto para ambos expertos: «La contratación de crédito bancario y el acceso a capitales es cada vez más difícil, haciendo que el "business angel" se convierta en la clave para cualquier empresa. **Lo ideal sería crear una especie de círculo vicioso** en el que el empresario de éxito llegue a su etapa de madurez utilizando su éxito para invertir en proyectos incipientes, y así sucesivamente», dice Bisbal.

Compartir

[Share on facebook](#)

[Share on twitter](#)

[Share on tuenti](#)[Share on meneame](#)[Share on linkedin](#)

[Imprimir](#)