

Los 'business angels' aterrizan en Gipuzkoa

Bantec crea la primera red operativa de inversores privados para lanzar empresas de base tecnológica

Once empresarios coordinados por la consultora prevén invertir cuatro millones hasta 2012 en financiar y asesorar iniciativas de emprendedores

■ MIGUEL ANGEL MATA
mmata@diariovasco.com

SAN SEBASTIÁN. La consultora donostiarra experta en procesos de innovación Bantec ha creado la primera red operativa en Gipuzkoa de inversionistas privados para apoyar el lanzamiento de nuevas empresas de base tecnológica. La iniciativa supone traer a Gipuzkoa el modelo de 'business angels' (ángeles de los negocios) ampliamente extendido en EE UU y que en España comienza a dar sus primeros pasos. En el caso de Bantec, la red de 'ángeles' -a la que han denominado Lidera Value- está compuesta por once empresarios y consultores del País Vasco y Navarra líderes en sus respectivos sectores. Como es regla habitual, la identidad de los inversores permanece en el anonimato. Lidera Value prevé invertir cuatro millones de euros entre 2010 y 2012 en el apoyo de dos o tres proyectos por año.

Las iniciativas objeto de financiación deben ser de base tecnológica y con proyección internacional. Como corresponde a la forma de actuar de los 'ángeles de los negocios', debe tratarse de sectores de futuro y con perspectivas de gran desarrollo a medio plazo. Especial interés cobran las biotecnologías y el medio ambiente, y dentro de éste, todo lo relacionado con el tratamiento y reciclaje de residuos y las energías renovables.

A cambio de ofrecer su financiación, conocimientos técnicos y de mercado y su red de contactos, el grupo de inversionistas exige con-

tar desde el inicio con una mayoría en el capital de la empresa -«para gestionar su desarrollo sin trabas»- y permitir que sean ellos quienes elijan la persona encargada de liderar la gestión del proyecto.

Lidera Value no es la primera 'red de ángeles' que existe en Gipuzkoa, pero sí la primera en ser plenamente operativa. Las patronales vascas Adegi (Gipuzkoa), Cebeak (Vizcaya) y SEA (Álava) presentaron en octubre del año pasado Baneuskadi (bu-

ness angels network de Euskadi), que aspiraba a ser la primera red de inversores privados de la Comunidad Autónoma Vasca para promover nuevos proyectos empresariales. Pero transcurrido más de un año desde su presentación pública, no hay constancia de que Baneuskadi haya financiado proyecto alguno.

La red promovida por Bantec asegura tener ya algunos proyectos en estudio procedentes de diversos ámbitos, como Tecnalía, la Universidad Politécnica de Catalunya, la Universidad de Zaragoza, el Centro Nacional de Energías Renovables (Cener)... y confía en que, si encuentra iniciativas interesantes, financiará y empezará a desarrollar los primeros proyectos en 2010.

Un hueco sin cubrir en Euskadi

La idea de generar y coordinar una red de 'ángeles' surgió de la labor de asesoría que Bantec realiza para el Gobierno Vasco y otras administraciones, señala el director general de la consultora, Miguel Isaacs. «Trabajando para el Ejecutivo autonómico en las vías para mejorar la orientación a mercado de los centros tecnológicos vascos -explica- constatamos que de la investigación que en ellos se realiza surgen muchas 'spin-offs' (nuevas empresas) pero que falta apoyo inversor y de asesoramiento, más allá del que pueden dar las administraciones, las incubadoras de empresas, etc. Al final, muchas de esas buenas ideas se quedan en proyectos de autoempleo y no dan el gran salto, a pesar de que en algunos casos son iniciativas con gran potencial de crecimiento. Vimos que había una necesidad de cubrir ese vacío y la posibilidad de aportar a los emprendedores la financiación, el apoyo y el asesoramiento profesional para hacer de su idea un proyecto triunfador».

No es la primera actuación de Bantec en el ámbito de la inversión empresarial a medio y largo plazo. De hecho, la consultora también ges-

tiona una sociedad de capital riesgo, Barlovento, cuyo proyecto más conocido es Olus Tecnología, una empresa constituida el año pasado junto a la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena) para desarrollar productos agroalimentarios de alto valor añadido. Fruto de la colaboración de Olus con centros tecnológicos se ha desarrollado una tecnología de conservación que permite que los productos precocinados mantengan intactas todas sus propiedades nutricionales, así como de olor y sabor.

Un sector por desarrollar

Los 'business angels' están en pleno desarrollo en España. Sin ser un fenómeno estrictamente nuevo, sí se puede decir que su peso en el conjunto de la financiación realizada en nuevos proyectos empresariales es aún muy testimonial. La esca-

sez de inversores dispuestos a arriesgar su capital en ideas innovadoras (el sector inmobiliario ha sido la inversión más rentable en España en los últimos años) y la falta de una red conocida de 'ángeles' a la que puedan acudir los emprendedores han sido los principales motivos que han impedido su despegue hasta la fecha. Las pocas redes existentes están directamente en contacto con instituciones como escuelas de negocios (IESE, IE, Esade), universidades, asociaciones empresariales, instituciones públicas o consultorías.

Por regiones, Cataluña es la más activa, junto con Madrid, Galicia y la Comunidad Valenciana. En Euskadi apenas hay constancia de redes de este tipo. Además de la promovida por las patronales vascas y de la que aún no se conoce actividad, en internet se promocionan como tal

LOS DATOS

1.500

Se calcula que en España hay cerca de 1.500 'business angels' integrados en 41 redes con una inversión acumulada de 427 millones de euros.

35.160

El capital medio aportado en el primer semestre en España asciende a 35.160 euros por proyecto, frente a los 19.045 euros de un año antes. La inversión media en EE UU supera los 500.000 dólares (350.000 euros) por empresa.

234.000

Según un estudio de la Universidad de New Hampshire y recogido en Wikipedia, en EE UU habría en torno a 234.000 'business angels'. En 2006, éstos colocaron 25.600 millones de dólares en 51.000 empresas, más que los fondos de capital riesgo, que financiaron a 3.416 compañías con 25.000 millones. Se constata así el papel tan relevante que esta figura tiene en la primera potencia económica mundial.

Personas de éxito con afán de seguir creando

Además de su dinero, los 'ángeles' aportan su experiencia en los negocios y una adecuada red de contactos

■ M. A. M.

SAN SEBASTIÁN. Los 'business angels' son inversores privados que, desde el anonimato, buscan depositar su dinero en empresas de nueva creación o en fase de desarrollo y con alto potencial de crecimiento a cambio de una participación en el accio-

variado. Suele tratarse de empresarios, financieros, consultores, etc. solventes, de 40-45 años en adelante, con amplios conocimientos técnicos y de mercado y una red de contactos adecuada, por lo que su ayuda va más allá del aspecto económico y supone un fuerte espaldarazo para convertir la idea innovadora en proyecto empresarial de éxito. Por eso su participación se define como 'capital inteligente', ya que además de su dinero, aportan sus conocimientos y su red de contactos personales. Además, la presencia de un 'ángel' de prestigio es un aval importante para acceder a otras fuentes de

financiación, ya sea a la par que el 'ángel' o en fases posteriores si se necesita la presencia de capital riesgo.

Muchos fueron a su vez emprendedores. Y es esa conciencia de las dificultades que tienen las ideas innovadoras para encontrar financiación la que les lleva a ejercer de mecenas de nuevos talentos. Un mecenazgo interesado, claro está, ya que los 'business angels' no son filántropos, sino que buscan una rentabilidad para sus inversiones.

Pero además de la rentabilidad económica, lo que les impulsa a apoyar nuevas iniciativas es su perfil emprendedor. Su papel como 'án-

gel' les permite disfrutar de la satisfacción de sacar adelante nuevas empresas y de transferir sus conocimientos a nuevos emprendedores. Además, suelen tener una querencia especial por su tierra o por alguna institución por la que hayan pasado. Eso explica que la mayoría de inversionistas apoye proyectos surgidos en su entorno natal o de residencia o vinculados a la Universidad donde estudió, un centro de investigación en el que trabajó, etc...

Se diferencian de los fondos de capital riesgo en que los 'ángeles' invierten su propio dinero, por lo que los recursos disponibles son más li-





ILUSTRACION
IVAN MATA

las vizcainas Entrinnova, promovida por el grupo portuario Bost, y Abba, al amparo de la sociedad de promoción Creativity Zentrum.

Pero la situación está cambiando. A finales del año pasado se creó la Asociación Española de Business Angels Networks (Aeban), que agrupa a diecinueve redes que representan a unos 400 inversores privados. La euforia de la presentación no ha tenido la continuidad deseada (la red aún no tiene abierta siquiera una página web), pero al menos se puso caras, nombres y apellidos a un sistema en el que la discreción y el anonimato es la tónica habitual. El presidente de la red de inversores del IESE, Joan Roure, fue nombrado presidente; y Xavier Casares, de Keiretsu Fórum, vicepresidente.

La actividad de los 'ángeles de los negocios' se ha visto favorecida este

año por la crisis financiera y la falta de crédito bancario. A falta de datos concretos, una aproximación realizada por el Proyecto Escuela Banespyme Orange, señala que los 'business angels' españoles aumentaron su aportación a nuevos proyectos un 84% en el primer semestre de 2009. El capital medio aportado ascendió a 35.160 euros, frente a los 19.045 euros de un año antes. A pesar de que casi se ha duplicado su presencia, los inversores privados aún suponen una minoría en el sistema de financiación de emprendedores, muy lejos aún de la Banca y las ayudas públicas.

No ocurre lo mismo en EE UU, donde los 'business angels' tienen gran tradición, son más numerosos y representan un porcentaje mucho mayor en el total del sistema de financiación empresarial.

mitados. También en que suelen ser más pacientes en cuanto al tiempo para lograr resultados. Mientras los fondos de capital riesgo suelen definir de antemano su fecha de salida de la empresa y en qué condiciones, los inversionistas mantienen una relación más natural. Acompañan

el desarrollo de la compañía y esperan el momento que consideran más adecuado para deshacerse de su participación y obtener sus beneficios. Aunque no hay cantidades establecidas, los 'business angels' suelen financiar operaciones de entre 25.000 y 250.000 euros.

Los primeros 'business angels' de EE UU actuaban en solitario, pero en la actualidad son más comunes las 'redes de ángeles', que coordinan a varios inversionistas con intereses y perspectivas de riesgo similares. Ello permite aumentar las cantidades disponibles y llegar a más proyectos, diversificando el riesgo.

«Lo difícil en Euskadi no es encontrar dinero, sino gente dispuesta a arriesgarse»

Miguel Isaacs
Director general de Bantec y promotor de Lidera Value

— ¿Filantropía o pura búsqueda de elevadas rentabilidades?

— Un poco de todo. Los 'business angels' ayudan a un emprendedor a hacer su proyecto realidad, con lo que fomentan la iniciativa privada y la innovación en el país. El riesgo que asumen (si el proyecto no triunfa se puede perder todo lo invertido, ya que no es un préstamo, sino una toma de participación en una empresa en ciernes) permite generar empresas y puestos de trabajo. No es una inversión especulativa como la que se hace en Bolsa, y tiene una clara repercusión social. Aunque claro está, se busca una rentabilidad.

— ¿Hay en Gipuzkoa y Euskadi potencial para crear buenas empresas de éxito?

— El problema que estamos observando no es la falta de ideas. Y en Euskadi los buenos proyectos encuentran financiación (Banca, ayudas públicas...). La mayor dificultad



Miguel Isaacs. :: MIKEL FRAILE

que vemos es encontrar a alguien dispuesto a arriesgarse a dejar su trabajo para embarcarse en sacar una nueva empresa adelante. Los 'ángeles' ponen el dinero y aportan sus conocimientos, pero para dirigir la empresa hace falta un gestor. En Lidera Value buscamos gestores de prestigio, con amplia experiencia y conocimientos técnicos y de mercado, porque la experiencia es muy importante en estos casos. Y hay poca gente con esas características dispuesta a dejar su puesto y embarcarse en un proyecto nuevo. Ya tenemos un grupo de unas 15 personas, pero no ha sido fácil.

De Hewlett-Packard a las 'puntocom' en 70 años de historia

El término 'business angel' no es un concepto nuevo, ni mucho menos. Su origen se remonta al inicio del desarrollo de Silicon Valley, la zona próxima a San Francisco (EE UU) de alta concentración de empresas de alta tecnología. Se cree que el primer 'ángel' fue Frederick Terman, decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Stanford en 1938, quien dejó 500 dólares de la época a dos de sus licenciados, Bill Hewlett y Fred Packard, para que pudieran desarrollar su proyecto empresarial. Con el paso del tiempo la empresa (Hewlett-Packard) se ha convertido en una de las mayores multinacionales del mundo. El profesor no se limitó a prestarles el dinero, sino que ayudó a sus ex alumnos a desarrollar su negocio y los apadrinó en los primeros años de su carrera como nuevos empresarios.

Más de 70 años después, nadie duda del papel relevante que los 'ángeles de los negocios' han jugado en el desarrollo de la innovación en EE UU. De hecho, buena parte de las grandes empresas mundiales de informática tuvieron como primer apoyo un 'ángel' que creyó en el proyecto de un joven visionario que, a la larga, le reportó pingües beneficios.

Un 'ángel' de prestigio es un aval para poder acceder a otras fuentes de financiación