

Inversionistas ángeles

EL CIELO SE ESTÁ QUEDANDO VACÍO

Osadas e idealistas, las redes de inversionistas no sólo aportan con dinero, sino que con capital inteligente e involucrándose personalmente en los proyectos que patrocinan. No obstante, pese a lo crucial del tipo de respaldo que otorgan, éste podría desaparecer en nuestro país, dejando truncada la cadena de financiamiento de riesgo.

Por María Paz Álvarez Molina
Fotografías Marco Ponce Leal / José Luis Salazar

El financiamiento de los emprendimientos innovadores se logra a través de una cadena de inversión que comienza con el capital semilla, sigue con la inversión privada temprana y llega hasta los fondos de inversión. Una posta donde cada actor es clave y se precisa la participación activa de todos.

Así, el llamado financiamiento temprano –provisto por inversionistas ángeles– es esencial para el desarrollo de las empresas, debido al momento en que éste se necesita y porque contribuye a la construcción exitosa de proyectos innovadores, agregando aquello que, por lo general, le falta a los emprendedores: dinero, experiencia y contactos.

Fernando Prieto, presidente de Southern Angels, la mayor red del país que concentra cerca del 80% de las inversiones de este tipo en Chile, justifica la importancia de su existencia en la gestión y el apoyo que se le entrega a los emprendedores: “El financiamiento privado temprano es crucial, ya que cambia toda la pendiente. Si se produce, esa entidad tiene muchas posibilidades de ser exitosa porque está validada por alguien que sabe, quien está asegurándose que esa empresa se desarrolle”.

Southern Angels lleva seis años apoyando emprendimientos con alto potencial de crecimiento, con una inversión de US\$6,5 millones, convirtiéndose en la red líder, no sólo a nivel nacional, sino que latinoamericano.

El ecosistema en nuestra nación, a ojos de Fernando Prieto, es bastante desalentador y no sólo eso, además, sus resultados son pobres. No obstante, su afirmación no

dista mucho de la realidad, puesto que de los proyectos que las redes han recibido, de un total de 1.350, sólo se ha invertido en 32 de ellos, comprometiendo recursos por US\$8 millones.

Germán Echecopar, director del Centro de Entrepreneurship y profesor de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI), tiene una visión más optimista sobre esta realidad, ya que califica la situación que están sufriendo las redes en nuestro país, como un período de aprendizaje. “Hay que entender que desde el punto de vista del Estado, éste es un ecosistema que no existía hace una década y, por lo tanto, requiere de formar emprendedores, inversionistas ángeles y establecer mecanismos para que ellos interactúen de forma eficaz. Y, en eso, se ha avanzado bastante”, afirma Echecopar.

Un incierto futuro

A la fecha, existen cinco redes de inversionistas ángeles en nuestro territorio: Southern Angels, Chile Global Angels, Ángeles de Chile, Ángeles Dictuc e Incured.

Estas agrupaciones facilitan el encuentro eficiente entre inversionistas y emprendedores, permitiendo a los primeros estar en contacto y revisar un alto número de proyectos atractivos, lo que individualmente no podrían hacer. Mientras que a los segundos, les brinda la posibilidad de acceder a una amplia base de financistas, capacidades gerenciales y relaciones empresariales y políticas.

Sin embargo y siendo consistente con la experiencia europea, para financiar la operación de las redes se necesita de apoyo público; esto, debido a sus costos fijos de funcionamiento, debido a que antes de producirse una inversión es necesario encontrar, seleccionar y preparar los proyectos que las recibirán. Gastos que tampoco alcanzan a ser cubiertos con las

comisiones logradas por las inversiones materializadas, cuando éstas apenas alcanzan a ser 32 de 1.350.

Nils Galdo, presidente de Chile Global Angels, sostiene que es “gracias al cofinanciamiento estatal que se consigue que estos grupos de personas, quienes posteriormente formarán una red ángel, se conozcan; algo que de otra manera jamás habrían logrado. Así, es como se pueden unir talentos dentro de una red para trabajar en conjunto”, señala.

La red liderada por Galdo, partió el año 2009 y cuenta con 18 inversionistas. Hoy en día, según su presidente, se encuentra en una etapa de fortalecimiento, lo que les ha permitido analizar 160 ideas, de las cuales seis se han materializado, correspondiendo aproximadamente al 3% de los proyectos.

Pese a esta realidad, para 2011 los aportes públicos destinados a apoyar el funcionamiento operativo de las redes, se redujeron en casi 40%. Situación que hace peligrar el mantenimiento de redes como Southern Angels.

Innova Chile explica esta situación en que los presupuestos varían según las exigencias que Corfo le da a las redes, a medida que van creciendo. Es decir, que debe existir una concordancia con el mayor nivel de agregación de valor que las redes van generando en el mercado, permitiéndoles aportar más recursos al funcionamiento de la propia red.

“Creo que las autoridades económicas saben más de economía que de emprendimiento y hago la autocritica en que como red no hemos sido exitosos en hacerles ver la importancia del capital privado temprano dentro del ecosistema de emprendimiento. Es un eslabón que está muy pobre, mientras el financiamiento temprano sea débil, al igual que cualquier

START FUND: INNOVANDO EL CAPITALISMO ÁNGEL

A comienzos de febrero, se lanzó en Silicon Valley el fondo Start Fund, que ofrece deuda convertible por US\$ 150.000 a cada emprendimiento que esté en la incubadora, llamada Y Combinator. Disponible para todos por igual, no importa el área de negocios y sin mayores revisiones, sólo hay que ser elegido por dicha incubadora.

La deuda se convierte en acciones al momento que un ángel invierte en ella, por lo que el negocio del inversionista es conseguir un “golazo”. Ese paga todo. Una propuesta “win-win”, sencilla pero audaz. En menos de 24 horas, el 90% de los emprendedores aceptó el trato.

eslabón de la cadena, tendremos un problema muy serio”, expresa Fernando Prieto, quien también lidera la Asociación Latinoamericana de Inversionistas Ángeles y es miembro del directorio mundial de la red.

Asimismo, Prieto considera que si el panorama para las redes continúa de la misma manera, los inversionistas ángeles terminarán –en el caso específico de Southern Angels- transformándose en redes boutiques; seleccionando sólo unos pocos proyectos, puesto que con el nuevo presupuesto no alcanzará para generar apoyos como los que han venido realizando hasta la fecha.

“El desarrollo de un ecosistema de emprendimiento e innovación requiere de mayores niveles de audacia. Aquí no caben las posiciones neutrales, se necesita invertir para crear una industria de capital de riesgo potente. Y, en ese sentido, se requiere más apoyo, no menos”, afirma Gerardo Fica, emprendedor, inversionista y fundador de Ornitorrinco Partners.

Opinión que comparte Carolina Bianchi, emprendedora y directora ejecutiva de City, Emprendimiento y Negocios, al decir que “además de un aporte sin mayores trámites, los inversionistas ángeles suman dos factores relevantes que una institución financiera o avales no suelen brindar, debido a que no se encuentra dentro de su ámbito de acción: capital inteligente donde detrás de él hay experticia y competencias, actuando estrechamente con el equipo emprendedor y las redes de contacto a nivel nacional y extranjero y en varios ámbitos, lo que ayuda a acelerar el proceso y el crecimiento dinámico del emprendimiento”.

Echecopar, por su parte, cree que más allá de un problema de apoyo y financiamiento de Innova Chile y los organismos estatales, es un tema de orientación de los fondos y aprovechamiento de éstos de forma efectiva. “Debería existir un buen direccionamiento de los recursos de Corfo, que sean capaces de llegar de manera rápida y apropiada a los emprendedores con potencial. Ese es el match que no ha sido eficaz, pero hoy hay nuevos mecanismos que se esperan implementar y esperamos que sean los apropiados”, asegura Echecopar.



Fernando Prieto



Nils Galdo



Cristóbal Undurraga



Roberto Hojman



Germán Echecopar

Sobre estos mecanismos, Cristóbal Undurraga, director de Innova Chile, manifiesta que la postura es clara: “Hay que dejar que el mercado actúe”, para lo que se han puesto como meta apoyar el acceso a estamentos de deuda que, desde el punto de vista gubernamental, sería el mecanismo más efectivo para impulsar nuevos emprendimientos. ¿Cómo? Corfo serviría de aval frente a estas instituciones.

Asimismo, la corporación ha estipulado que para 2011, entre los emprendedores y la industria de capital de riesgo la postura que se adoptará será la de puente, generando un conocimiento entre los mecanismos a los que pueden acceder para impulsar el negocio para después retirarse, tal y como señaló, dejando que el mercado actúe.

“Creemos que se justifica el apoyo a los emprendedores en etapas más tempranas, de mayor riesgo, pero luego deben operar bajo las leyes del mercado; de manera que nosotros podamos focalizar los fondos que son finitos en apoyar más emprendedores en sus etapas iniciales”, sostiene Undurraga.

Pero Carolina Bianchi cuestiona el aporte limitado a cuando recién se empieza, pues –como ella misma enfatiza- “¿pueden obtenerse resultados óptimos si se tienen profesionales con poca experiencia a cargo de orientar a emprendedores versus la que se consigue con un inversionista, quien, por último, cuenta con el propio interés de no perder el capital invertido? Personalmente me habría gustado haber conocido estas herramientas cuando creamos nuestra empresa. Sin lugar a dudas que la velocidad habría sido otra. y la experiencia y la red de contactos habrían contribuido también”.

“Por un lado, concuerdo con la idea de dejar actuar al mercado. De hecho es éste quien ha consolidado el espacio y la importancia del financiamiento ángel. Este tipo de inversionista ayuda a reducir las imperfecciones de mercado (coordinación y asimetrías de información) para financiar la innovación. Pero, por otro, la solución planteada no se hace cargo del verdadero problema, el asunto no es el acceso a deuda, sino cómo conseguir más capital. No olvidemos que hablamos de empresas que todavía no generan suficientes ingresos, o que carecen de patrimonio para ser sujetos de crédito. Con o sin aval estatal, no tienen cómo pagar un préstamo en cuotas mensuales”, señala Fica.

El desafío pendiente

Tanto las principales economías del mundo como las emergentes, tienen claro que deben competir basándose en la innovación, lo cual las ha llevado a crear, desarrollar y fortalecer ecosistemas que las hagan florecer. Sin embargo, el camino –necesariamente- es individual y cada país debe encontrar su propia fórmula, pese a que existan ciertos consensos globales y experiencias que se pueden aprovechar.

“En el ecosistema deben existir inversionistas, emprendimientos y financiamiento, estos tres elementos no pueden actuar de forma separada, porque sino el resultado final no será exitoso”, afirma Prieto. Por su parte, Echecopar dice que “el Estado aún no entiende bien cómo funciona, pero esto sucede por inexperiencia”, lo cual es especialmente grave, ya que a éste le corresponde un rol de liderazgo en la creación de las condiciones ambientales para el florecimiento del ecosistema.

POTENCIANDO A JÓVENES DE LAS AMÉRICAS

Jóvenes Empresarios de las Américas (unidad del Young Americas Business Trust (YABT)), con recursos internacionales y nacionales, del sector público y privado generan entrenamientos, consultorías gratuitas, proyectos de mentoring, programas de incentivo tecnológico, alianzas con instituciones financieras y una red de jóvenes empresarios.

Roberto Hojman, emprendedor y creador de Gal&Leo, en tanto, enfatiza en que "si no se logra una comprensión total de la situación del emprendimiento en nuestro país, las ideas se irán fuera. Hay que entender que en mercados tan globalizados como el actual, una idea que se está desarrollando en Chile, probablemente en cualquier otra nación del mundo también ya se ha pensado. Ganará quien más rápidamente consiga concretarla, con las consecuencias que eso acarreará".

Para Prieto, la existencia de inversionistas es crucial para insertarse en los mercados mundiales, "los grandes negocios se están creando sobre la base de emprendimientos y si no hacemos un buen trabajo desde esta área nos quedaremos fuera de la economía del conocimiento y de todo el desarrollo que se está viviendo a nivel mundial". Por ello, considera que "es importante que las incubadoras sean más sofisticadas, generen proyectos más atractivos. Por lo demás, la mentalidad de los empresarios es aún muy conservadora, no ponen financiamiento en proyectos de tecnología o biotecnología, que son las áreas con mayor potencial de negocios", afirma el líder de Southern Angels.

A juicio de Echecopar, "invertir en Chile es un riesgo y los ángeles lo asumen. Acá existen riesgos de producto, financiero y de los mismos emprendedores; que el inversionista no está dispuesto a correr, aun cuando pueda recibir ganancias".

En Escocia, por ejemplo, para fomentar el ingreso de privados a la inversión y el apoyo a emprendedores, los organismos estatales ponen la misma cantidad de dinero que las redes, es decir, cuentan con una proporción 1 a 1, a fin de bajarle el riesgo a la inversión y entregarle un respaldo al inversionista.

En resumen, según los entendidos, para poder equilibrar el ecosistema chileno existen tres áreas a potenciar: cambiar la cultura a todo nivel, lo que en otras palabras implica abrir una discusión estratégica de futuro sobre cómo tomar participación en negocios ligados al conocimiento; asegurar que haya capital privado temprano; y generar aceleradoras o incubadoras de negocios más sofisticadas.

Más dulce y más compañía

Este artículo plantea diferentes posiciones acerca del estado de nuestro sistema de emprendimiento e innovación, haciendo referencia a una discusión en marcha respecto del financiamiento operacional de las redes de inversionistas ángeles. Sin embargo, es claro que, más allá de las opiniones, todos quieren fortalecer el ecosistema y lo que está en debate son los mecanismos.

Ante esto sólo cabe afirmar una cosa: la cadena de financiamiento privado debe estar completa y con eslabones robustos. Necesitamos más redes ángeles, no menos. Porque es la solución correcta, necesaria y probada internacionalmente.

Desarrollar este mercado de financiamiento privado exige avanzar sin demora en:

- Cofinanciamiento operacional de las redes.
- Beneficios tributarios a los inversionistas.
- Fondos de co inversión con capitales públicos.
- Participación de mayor número de ángeles.
- Entrenamiento especializado. ☑

EN COLOMBIA LO VEN POR TELEVISIÓN

El reality show Destapa Futuro, el cual se exhibe en horario prime, ha generado alto impacto comunicacional. Con gran éxito en sintonía, éste muestra cómo emprendedores son capaces de sacar adelante sus ideas y lanzarlas al mercado.