

LA FIGURA DEL BUSINESS ANGEL

Posted on 17/12/2009 by Naider



El pasado 11 de diciembre asistimos [David Arias](#) y yo a una [jornada informativa](#) sobre el papel de los "[Business Angels](#)" como instrumento de financiación alternativa para las empresas innovadoras organizada por la D.G de Política de la PYME ([DGPYME](#)) del [MITYC](#) y la [ESBAN](#) (Red Española de Business Angels).

La jornada se dedicó fundamentalmente a presentar los resultados de un estudio financiado por la [DGPYME](#) sobre la dimensión y características que reviste actualmente esa modalidad de financiación en España, los medios e instrumentos para potenciarla y el papel que para ello puede jugar el nuevo programa de apoyo a las Redes de Business Angels que va a poner en marcha la Dirección General de Política de la PYME del MITYC. (La DGPYME todavía no ha publicado el estudio en su página web).

Los resultados del estudio ponen de manifiesto el importante crecimiento que ha tenido en España esta fórmula de financiación a partir de 2005. De hecho, entre ese año y el actual se han creado más de 30 redes de Business Angels del total de las 46 hoy existentes. Esas redes agrupan a cerca de 1500 inversores privados con una capacidad de inversión acumulada de unos €420 millones que en 2008 invirtieron una cifra superior a los €13 millones en operaciones de financiación de PYMES innovadoras. Estas cifras provienen del año 2008 y se han obtenido de 46 operaciones donde han participado 79 Business Angels, es decir, unos €280.000 de inversión y casi dos Business Angels por transacción. Y me cuestiono yo, y supongo que muchos lectores también, ¿dónde termina el resto de esa capacidad de inversión acumulada, es decir, unos €407 millones? Es difícil de determinar ya que no existe un registro donde queden centralizadas todas las operaciones realizadas por Business Angels y tampoco sabemos con certeza si hay un total de unos €400 millones de capacidad inversora. Cabe la posibilidad que sea superior esa cantidad o que se haya invertido más dinero que no ha quedado registrado en ningún sitio. Tengamos en cuenta que las redes reflejan un número proxy de sus Business Angels registrados, pero hay muchos más que no pertenecen a ninguna red y por tanto no quedan reflejados en las estadísticas. También quería mencionar la problemática de que hay muchos proyectos empresariales que se quedan sin financiación por parte de los Business Angels porque el "demandante de capital" no encuentra al "oferente de capital" ya que éste último no se publicita o como los bancos, tiene una sucursal bancaria abierta al público ofreciendo capital, si no que actúa de una forma bastante anónima y es muy reacio a darse a conocer. Tampoco los proyectos empresariales que buscan financiación están anunciados en ningún sitio. Este fenómeno se denomina "matching gap", y se produce cuando, habiendo recursos excedentes (como parece ser el caso), no se consigue la conexión eficiente entre demandantes y oferentes de fondos o de capital. Una de las razones del aumento de las redes de Business Angels es precisamente el atajar ese "matching gap", es decir, en profesionalizar esa búsqueda de proyectos para invertir y por otro lado aunar más capital para la inversión. También se está observando un aumento de eventos que intentan juntar a demandantes con oferentes de capital, como son por ejemplo [Invesnova](#) en colaboración entre el [Parque Científico de Madrid](#) y el [EOI](#), el [Iniciador](#) en diferentes ciudades en España, [Foro de Inversores Privados del IESE](#), el [Seedrocket](#) o el [Firsttuesday](#) de Madrid y Barcelona, entre otros muchos.

A pesar de esa positiva evolución en los últimos años, del aumento de los Business Angels y de sus redes, durante la jornada también se constató que el margen de progresión de esta modalidad de financiación, tan importante para los proyectos empresariales emprendedores y también para las PYMEs, es aún muy grande en España a la luz de la dimensión que alcanza en otros países de nuestro entorno como Reino Unido, Francia, Alemania, y otros. Una de las ponentes de la jornada, [Brigitte Baumann](#), Presidenta de la European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players ([EBAN](#)), entre otros cargos, sin embargo puntualizó que

Europa en su conjunto todavía se queda muy por detrás de lo que invierte EE.UU. en este tipo de financiación alternativa de los Business Angels. EE.UU. invierte unos €20 mil millones comparado con los €4 mil millones de Europa.

Para terminar quiero plasmar algunas declaraciones que hicieron varios ponentes durante la conferencia. Empezaré por Antoni Abad, presidente de [ESBAN](#). Dijo: "el Business Angel es un inversor en 'equity' (capital o fondos propios). No es un prestamista. Necesitamos ampliar la base de empresas, crecer en empleo y en riqueza, con una dosis importante en capital y en confianza". También afirmó "compartir para crecer y que tenemos que crecer juntos" y que "antes de ser cabeza de ratón, prefiere ser oreja de león". "El Business Angel aporta inversión y experiencia y que el Business Angel se rige por las 4 C's: **confianza** en el equipo gestor y su plan de negocio, aporta **contactos**, **conocimiento** y, por último, **capital**." También comentó que en España había una falta de incentivos fiscales para los Business Angels en comparación a los fondos de capital riesgo, por ejemplo, y que por eso todavía no había despegado esa figura como lo había hecho en otros países europeos donde sí cuenta con incentivos fiscales. Para profundizar en diferencias fiscales entre una figura y otra, es decir Business Angel y capital riesgo, recomiendo la lectura de la siguiente [publicación](#). Hay otra [publicación](#) donde se explica las diferencias fiscales de la figura del Business Angel en España y otros países en Europea (19 en total).

Antoni Abad dijo que se estaban empezando a ver primeros signos de incentivo fiscal en la Comunidad de Madrid y en Cataluña donde a partir del 2010, la figura del Business Angel, como persona física e integrada en una red de Business Angels contará con deducciones fiscales en el IRPF. La razón de tener que pertenecer a una red y de realización de esa inversión a través de esa red es evitar el fraude fiscal.

Albert Colomer que habló a continuación y que es tesorero de [ESBAN](#), hizo mención de [Edmund Phelps](#) (Premio Nobel de Economía en el 2006) y unas declaraciones suyas publicadas en el [ABC](#) el pasado 10/12/2007: "...en Europa, el sector financiero no apoya lo suficiente a empresas emergentes y a iniciativas de riesgo. No hay suficientes «business angels» (personas que aportan capital para la creación de pequeñas empresas), ni suficiente capital riesgo."

Le siguió Gervasio Cordero Mestanza, Subdirector General de Crecimiento Empresarial de la [DGPYME](#) del [MITYC](#). Dijo que las empresas españolas y en mayor medida las PYMES, sufrían de un retraso comparativo a la media europea (hablando siempre de la EU-15) en tecnología e innovación. Que teníamos la capacidad de innovación más baja de la media europea y eso incluía el proceso de producción, el producto, márketing, organización, acceso a banda ancha, acceso a la financiación sobre todo en proyectos de innovación, que siempre exigen períodos relativamente más largos de maduración. Comentó también que si queríamos ser más competitivos, teníamos que innovar más, en el sector productivo privado que son, sobre todo, las PYMES. Finalizó presentando todas las alternativas de financiación que ofrecía la [DGPYME](#), incluido el apoyo a través de la figura del Business Angel.

Angelo Wille de la [Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea](#) (DG Empresa), de la subdirección de Financiación de la Innovación y de las PYMES, nos presentó todas las alternativas de financiación a nivel europeo que existían para las PYMES, incluido los Business Angels. Nos sugirió consultar la página web de la DG Empresa "[Access to Finance](#)" donde se encontraría toda la información mencionada durante su ponencia.

Para terminar, añado las páginas webs de las presentaciones de todos los ponentes:

- [Brigitte Baumann](#)
- [Albert Colomer](#)
- [Gervasio Cordero Mestanza](#)
- [Angelo Wille](#)

There are no comments yet.