



# Angeles millonarios

Hay inversores que aportan dinero y conocimiento. Basan su elección en el grupo humano de un emprendimiento. Financian todo tipo de proyectos.

POR YANINA MAZZIA / ILUSTRACION PABLO ZWEIG



**P**oco a poco, la industria de capital de riesgo renace en la Argentina. Esta tendencia es muy distinta a la de la década de 1990. Ahora, se convierten en accionistas del emprendimiento. Pero contribuyen también con conocimiento, experiencia, formación y hasta aportan clientes. Estos son los ángeles inversores (IA, por sus siglas en inglés)

Generalmente, fondean las etapas tempranas de un proyecto. Y, aunque pocos lo sepan, sus orígenes no son financieros. “En el siglo pasado, se llamaba *investor angels* a las personas que patrocinaban los espectáculos *under* en Gran Bretaña”, acota Jorge Grad, un IA local.

Al hablar de los ángeles inversores, es tarea obligada referirse al *smart money* (dinero inteligente). “No somos sólo un cheque; somos mucho más. La contribución más importante es el ‘dinero inteligente’: nuestros conocimientos sobre los negocios. Esto permite ahorrar dinero y tiempo al emprendedor”, resalta Jorge Villalonga, socio fundador del grupo de IA Chrysalis Argentina.

Por experiencia propia, Guillermo Frusto, socio gerente de Pampa Gourmet, subraya el peso del *smart money*. “Siempre es mejor asociarse con quienes aporten estrategia. No es tan positivo perseguir sólo capital”, indica el ejecutivo de esta empresa productora de alimentos *gourmet*.

Por ello, es erróneo pensar que la función de estos inversores es sólo financiero. “El IA es algo más que una ‘caja de dinero’. La idea es, por

ejemplo, que ayude a tomar decisiones, a generar nuevas oportunidades e incluso a aumentar las ventas bajando los costos”, añade Nicolás Nabhen, socio fundador de E-Block, emprendimiento de materiales de construcción fabricados a partir del reciclado de la basura.

## MILES DE ANGELES

En cierta forma, el convertirse en un ángel inversor es parte de la evolución de un ejecutivo o emprendedor exitoso. Algunos lo hacen después de su etapa corporativa o tras vender su compañía. Les surge entonces el interés de generar negocios nuevos y empleo. Otros se inician en su etapa pasiva para ayudar a los jóvenes. Pero, el *leitmotiv* es siempre transmitir conocimientos y apoyar en lo económico.

No obstante, existen mil y un tipos de IA. Están los individuales (o lobos solitarios) y los agrupados en redes (clubes) o fondos. “También están los ‘ángeles emprendedores’. Por lo general, son jóvenes fundadores de firmas dinámicas. Tras su venta, invierten en emprendimientos con potencial de crecimiento”, explica Hugo Kantis, director del Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem) de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Hoy por hoy, estos inversores se agrupan en clubes. Este comportamiento se da a escala mundial. “De este modo, pueden compartir información, desarrollar actividades en común (como operar en otras latitudes) y compartir





## Capital, acciones y retornos

**Montos:** Los inversores ángeles no manejan montos mínimos. "Sin embargo, si se precisan capitales demasiado pequeños, no se justifica el esfuerzo de evaluar los proyectos y, luego, seguirlos. No conviene la relación costo/beneficio", destaca Sebastián Ortega. Por ello, manejan sumas que van desde los US\$ 10.000 hasta los US\$ 100 millones. Se desembolsa a medida que se cumplen objetivos fijados previamente.

**Participación:** El aporte dinerario se traduce en una participación societaria que oscila, en promedio, desde el 10 hasta el 50%.

**Retorno:** Al ser operaciones de alto riesgo, se exigen rendimientos importantes. "De un portafolio de 10 proyectos, habrá uno o dos que sobresalgan. Por ahí, cuatro o cinco sobreviven sin pena ni gloria. Mientras, el resto se queda en el camino", reconoce Jorge Grad. Además, existe una alta mortalidad en los dos primeros años. De acuerdo con las estadísticas, entre el 24 y el 34% desaparece en ese período; 50%, al cuarto año; y 60%, al sexto. "Entonces, el inversor se ocupa más de encontrar proyectos con capacidad de sobrevivencia, para dar cierto rendimiento a su operatoria total", indica Ortega. Por ese motivo, se solicita que el aporte de capital se multiplique por 8 ó 10 en cinco años. Aunque hay casos que demandan un rendimiento anual de casi 100%.

costos. Toda la etapa de búsqueda y evaluación de proyectos conlleva gastos que son elevados para el IA individual", señala Kantis.

Un claro ejemplo de ello es Endeavor Argentina. No sólo contacta a los emprendedores con IA domésticos, sino también con su red internacional.

La mayoría de los IA se concentran en el mundo digital (aplicaciones para celulares y TV inteligente, redes sociales, software, etc.). Existe, sin embargo, una corriente cada vez mayor de interesados por lo científico (bio y nanotecnología, energías renovables y ciencias cognitivas), aunque aún son menores las financiaciones de este tipo.

En rigor, los inversores ángeles fondean toda clase de empresas. Esta situación responde a que, a la hora de elegir, el equipo humano es el elemento definitorio. "De ideas está lleno el mundo; pero lo que marca la diferencia son las personas. Ellas tornan las ideas en oportunidades. Luego, arman el modelo de negocio para capturarlas. Eso es ejecución", afirma Kantis.

### TEMA CRITICO

Hay un punto que casi no se toca en las universidades. No obstante, estos inversores lo tienen muy en cuenta. "Importa más el grupo humano que el proyecto. Esto responde a una cuestión de actitud frente a los obstáculos, o de flexibilidad ante el cambio", revela Juan Martín Rodríguez, coordinador del Business Angel Club.

Los expertos aseguran que la gente hace la excelencia. El emprendimiento queda, así, en segundo lugar. Esto se debe a que un objetivo puede reorientarse, a la luz de la interacción.

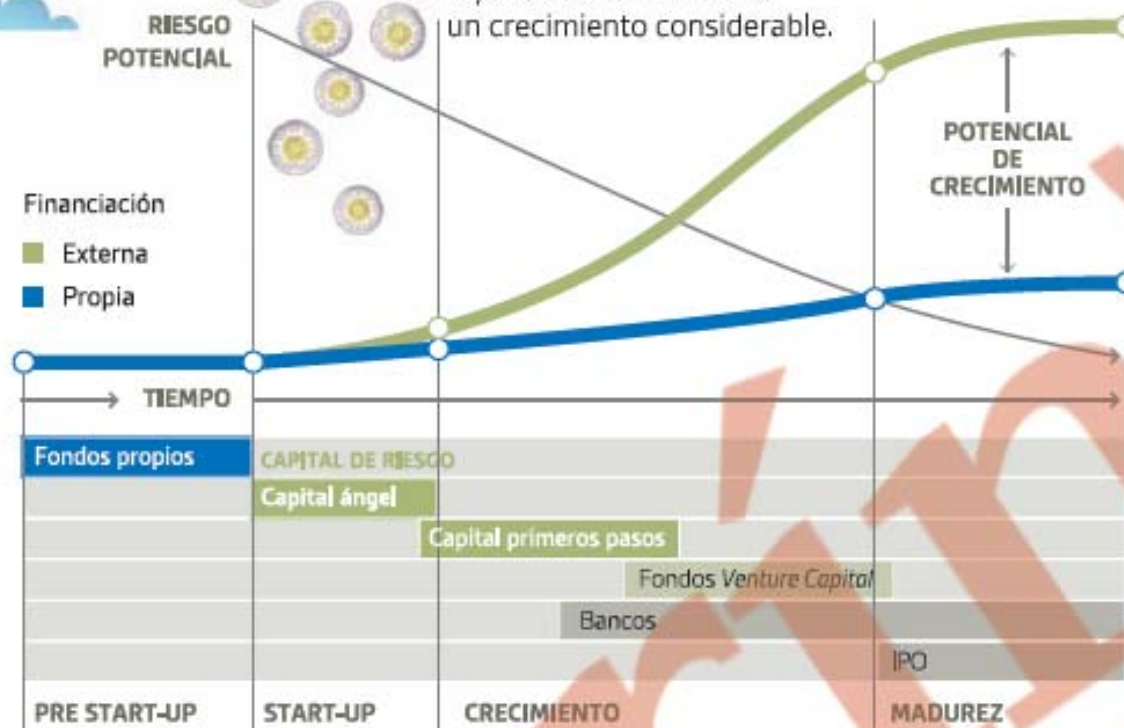
"Las personas siempre van primero. Una





## El potencial de un inversor "ángel"

Intervienen en etapas tempranas. Cubren la brecha entre el financiamiento propio y los "fondos *venture capital*". Permitiendo así un crecimiento considerable.



Fuente: PRODEM - UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO.

### CONTACTOS

**Endeavor Argentina**  
[www.endeavor.org.ar](http://www.endeavor.org.ar)

**Guillermo Frusto - Pampa Gourmet**  
[gfrusto@pampagourmet.com.ar](mailto:gfrusto@pampagourmet.com.ar)

**Jorge Grand**  
[jorge.grad@gmail.com](mailto:jorge.grad@gmail.com)

**Hugo Kantis - Prodem**  
[prodem@ungs.edu.ar](mailto:prodem@ungs.edu.ar)

**Nicolás Nabhen, de E-Block**  
[nicolasm@gmail.com](mailto:nicolasm@gmail.com)

**Sebastián Ortega**  
[sortega@igangels.com](mailto:sortega@igangels.com)

**Juan Martín Rodríguez**  
 Business Angel Club  
[jrodriguez@iae.edu.ar](mailto:jrodriguez@iae.edu.ar)

**Jorge Villalonga - Chrysalis Argentina**  
[info@chrysalisargentina.com.ar](mailto:info@chrysalisargentina.com.ar)



buena idea ejecutada por alguien que no está a su mismo nivel, no llega a nada. Otra idea, no tan brillante, pero impulsada por alguien con alta potencialidad, es un negocio menos riesgoso”, destaca Villalonga.

Sebastián Ortega, director ejecutivo de Iangels.com, garantiza que el emprendedor desconoce muchas veces ese dato. “En realidad, al vendernos el proyecto, ellos se están vendiendo a sí mismos”, afirma.

Otro de los aspectos casi ignorados es que la selección debe ser mutua. “Es un proceso de doble vía. En el mundo de hoy, existe mayor disponibilidad de capital que *stock* de ideas buenas y capacidad de ejecución. Y, aunque a veces no lo perciban, los emprendedores cuentan con todas las chances de elegir”, subraya Grad.

Conviene, sin embargo, descartar tres tipos de inversores que, más que ángeles, son diablos. Según los analistas, en este grupo están los inversores ausentes, los miedosos (no tienen la adrenalina necesaria para hacer crecer el modelo) y los extremadamente controladores.

## **OPORTUNIDADES, ANTE TODO**

El plan de negocios se ubica segundo en importancia. Es el mapa de ruta. Sirve para pensar el proyecto, analizar a los competidores, entre otros

factores. No asegura el éxito, pero aminora el riesgo de fracaso. “Aunque pocos lo hacen, debe versar antes que nada sobre las posibilidades, más que sobre la iniciativa, comenta Rodríguez.

También se deben proveer proyecciones financieras realistas y tangibles. “Siempre digo que, durante las presentaciones, uno se dedica a descubrir gacelas entre los elefantes. Entre el Power Point y el Excel, se puede desarrollar una táctica de maquillar elefantes para que parezcan gacelas. Pero el ojo entrenado los distingue igual”, enfatiza Grad.

Por último, está la exposición presencial, el momento clave para “vender” el emprendimiento. “En ese momento, el emprendedor debe demostrar que es la mejor persona para llevar adelante esa idea, tanto por su competencia como por su conocimiento y experiencia”, insiste Villalonga. Todo eso lo debe lograr en un máximo de 20 minutos.

Una vez seleccionado un proyecto, viene un proceso de reuniones personales. “Esa etapa lleva, más o menos, seis semanas. Se tratan cuestiones más profundas y se presenta un plan de negocios más amplio. Si todo va bien, se termina con una auditoría contable y jurídica”, agrega Ortega. De esa forma, se evalúan los riesgos a enfrentar, en caso de decidir invertir en ese proyecto. ●