



La inversión ángel en el crecimiento de los emprendimientos

POR MARCELO ROCA

Coordinador Ejecutivo de Xcala

🐦 @XCala_

Los emprendimientos que transitan la vía del desarrollo tienen el gran desafío de sortear con éxito la etapa de levantamiento de capital para lograr un crecimiento sostenido en el tiempo. En estas etapas, salvo algunas excepciones, conseguir dinero de la banca suele ser una utopía, fundamentalmente por dos razones. La primera, el riesgo implícito de estas organizaciones, en las que muchas de las hipótesis del negocio están aún pendientes de ser validadas. En este escenario, definir un flujo de fondos que presente cierta credibilidad resulta poco probable. ¿Quién no ha escuchado en el mundo emprendedor la frase “la tabla de Excel lo resiste todo”? La segunda, estos son negocios que carecen de garantías para ofrecer como contrapartida en caso de que el préstamo entre en *default*. Esto aumenta el riesgo y tiende a alejar a los jugadores más tradicionales, potenciales proveedores de fondos.

¿Qué alternativas tenemos como emprendedores llegados a esta instancia? Existen varias fuentes que, en teoría, aplican a diferentes etapas de desarrollo. Aunque todas cumplen un papel relevante en el proceso de financiación, una en la que vale la pena profundizar es lo que en la jerga emprendedora denominamos “inversión ángel”. Un término que nace en la crisis del

veintinueve cuando individuos adinerados en Nueva York comenzaron a financiar las obras de teatro de Broadway para que no cerraran sus espectáculos; y que el mundo emprendedor adoptó para identificar a individuos de alto poder adquisitivo que invertían su dinero en organizaciones en etapas tempranas, negocios con altísimo riesgo, pero, a su vez, con un potencial de retornos enorme. Solo a modo de ejemplo, esta actividad moviliza únicamente en EE. UU. aproximadamente USD 20 billones anuales, y en Europa otros USD 7 billones, representando uno de los principales *drivers* para la creación de nuevos puestos de trabajo de alto valor agregado, crecimiento y desarrollo económico.

¿Cuál es el atractivo de la inversión ángel para los emprendedores? Para muchos es un trampolín al éxito, un punto de inflexión hacia un crecimiento exponencial

que, para sostenerse, posiblemente necesitará de otras rondas de levantamiento de capital. Aunque estemos ante una idea de negocio innovadora, en un mercado con gran potencial y con un equipo de calidad, complementario y que ejecute, lo más probable es que en los primeros años “se quemé capital”. Es decir, técnicamente hay que buscar financiamiento porque aún no se ha llegado al punto de equilibrio. Es en esta etapa, el “valle de la muerte”, en la que la gran mayoría de los emprendimientos fracasan por quedarse sin fondos para ejecutar actividades y cumplir con diferentes hitos que permitan fortalecerlos; y son los inversores ángeles, muchas veces, los actores principales para sacarlos a flote y llevarlos a los siguientes niveles de desarrollo.

Estos individuos, que suelen nuclearse en redes de inversores ángeles, no solo proveen de liquidez, sino que también le otorgan al emprendimiento una serie de intangibles que, combinados, conocemos como *capital inteligente*. El valor intrínseco de esta “aportación no monetaria” suele ser instrumental para el negocio.

A partir de este acompañamiento del inversor, los emprendedores pueden mejorar en ciertas áreas claves que aceleran el crecimiento. Esto no quiere decir que están en el día a día de las operaciones, sino que se involucran en ciertas actividades, como abrir su red de contactos y presentar otras compañías a los emprendedores, asistir en la definición del modelo de negocio y planificación estratégica o trabajar de la mano para cerrar una próxima ronda de financiamiento con otros ángeles o fondos de inversión.

Para ponerlo en contexto vamos a ver un ejemplo que todos conocemos, el caso de Apple. Cuenta la historia que en su tiempo libre Steve Wozniak se divertía armando

tableros electrónicos. Un *hobby* que con el tiempo derivó en la primera computadora personal, que Steve Jobs vio como oportunidad de negocio. Jobs entendía que para crecer era esencial que el emprendimiento tuviera liquidez para invertir, por lo que realizó varios acercamientos con la banca, sin mucho éxito. Como alternativa, comenzó a vincularse con inversores particulares y fondos hasta que finalmente consiguió un interesado, Mike Markula, uno de los primeros empleados de Intel que se hizo millonario a los treinta años cuando la compañía salió a la bolsa. Quien vio la película de Steve Jobs, recordará la emblemática escena en la que Mike llega en su auto deportivo a la casa de Jobs para hacerles un ofrecimiento, que luego de algunas negociaciones, resultó en una inversión de USD 250 mil a cambio de un 30 % de la compañía.

Pero, ¿qué valor trajo Mike al emprendimiento más allá de la inyección de liquidez? Fundamentalmente, asistió en el gerenciamento de la compañía, desarrolló el plan de negocios, contrató al primer CEO e insistió para que Steve Wozniak se uniera *full-time* a Apple (en ese entonces estaba trabajando en HP). Fueron decisiones y acciones estratégicas que dieron el impulso para el crecimiento exponencial de Apple. ¿Qué sería del gigante

tecnológico sin Mike? ¿Hubieran logrado el mismo éxito? Obviamente, es una pregunta sin respuesta, pero lo que sí podemos concluir es que hizo un aporte significativo a la operación y al negocio.

En este momento cabe una reflexión. Evidentemente es importante tener el componente de innovación cuando emprendemos con la visión de servir a mercados globales. Organizaciones que

esperamos sean de alto impacto con un componente disruptivo que logre ser diferencial resolviendo los problemas de nuestros clientes. Pero, en mi opinión, para este tipo de negocios adquiere mucha relevancia el involucramiento de estos héroes anónimos con poca visibilidad mediática. Si no preguntemos a los fundadores de Google, Larry Page y Serguéi Brin, sobre su primer inversor ángel, Kavitar Ram Shriram. Nacido en India, Kavitar se mudó a Estados Unidos en 1994 para comenzar a trabajar en Netscape. Luego de una carrera exitosa como ejecutivo (entre los que destacan Junglee y Amazon) decidió comenzar a invertir en emprendimientos en etapas tempranas. Sus USD 200 000 aportados a Google, más todo el acompañamiento a los fundadores sí que dieron frutos. La salida a bolsa de Google representó una monetización para Kavitar de USD 1.8 billones (un multiplicador de x9000). De las más altas salidas que tengo conocimiento, y, aunque esto no son valores normales en la industria, ¡como inversor ángel también vale la pena soñar! ●

Los inversores ángeles no solo proveen de liquidez, sino que también le otorgan al emprendimiento una serie de intangibles que, combinados, conocemos como *capital inteligente*.