



knowsquare .

PREPARADO POR: CONSEJO EDITORIAL DE KNOW
SQUARE

14 DE JULIO DE 2009

El emprendedor, motor para la recuperación económica

JORNADA
APD, LA CAIXA Y KNOW SQUARE

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

Una buena idea, un plan de negocio bien articulado y un equipo con capacidad organizativa y ejecutiva para llevarlo a cabo son los ingredientes esenciales de cualquier proyecto de emprendimiento. Pero no son suficientes. Existe un cuarto factor que será el que determinará que pueda llevarse a la práctica: la financiación. Obtener los recursos necesarios se ha convertido hoy, en un contexto de crisis económica y de restricción crediticia, en un auténtico reto para los emprendedores. Pero no en algo imposible. Once expertos reunidos por la Caixa, la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) y Know Square analizaron el pasado 1 de julio diferentes fórmulas alternativas a las tradicionales vías de financiación bancaria, que contemplan tanto la inversión privada como la pública. “Es fundamental dar a los emprendedores las herramientas necesarias para desarrollar su labor, puesto que juegan un papel clave como motor de la recuperación”, destacó Juan Fernández-Aceytuno, fundador de Know Square.

Lo cierto es que una encuesta realizada entre los universitarios madrileños refleja datos no muy halagüeños: sólo el tres por ciento de los estudiantes de ciclos superiores tiene intención de crear una empresa o trabajar como autónomos. En la práctica, el índice total de actividad emprendedora (TEA) se sitúa en España en torno al siete por ciento de iniciativas sobre población activa, un dato que, a pesar de ser reducido, nos coloca en la tercera posición entre los países más desarrollados de la Unión Europea –tras Irlanda y Finlandia-.

Para Enrique Sánchez de León, director general de la APD, esta escasa iniciativa tiene causas educativas y culturales: “Por un lado, hay una excesiva aversión al riesgo empresarial, que habría que combatir desde las primeras etapas en el sistema educativo. A ello se suma la falta de reconocimiento social del papel del emprendedor”.

En esta línea se pronunció también Albert López, director general de Microbank, para el que “hay que plantear recursos y estrategias y poner en su justo valor el papel del emprendedor en la generación de riqueza, empleo, cohesión y estabilidad social”.

Alternativas de inversión

La falta de acceso a los fondos necesarios para poner en marcha un proyecto empresarial es la principal causa de abandono del mismo. En el actual contexto, el peregrinaje por sucesivas entidades financieras puede ser arduo, prolongado y estéril. Comunicar y “vender” la oportunidad de negocio y la capacidad para llevarlo a la práctica requiere ahora más esfuerzo que nunca. En caso de concluir con éxito, la nueva empresa puede nacer con un alto nivel de endeudamiento y a un precio excesivamente elevado.

“La puesta en marcha de medidas y entornos más estables corresponde a la administración y a los propios empresarios, que en su momento fueron emprendedores y pueden animar y ayudar a otros a seguir su estela”, afirma Fernando Bastarreche, director de Relaciones Institucionales del Instituto Madrileño de Desarrollo (Imade).

En este contexto, está cobrando cada vez mayor protagonismo la financiación a través de inversores particulares, empresas y vehículos especializados, abarcando desde la habitual aportación de los fundadores, familia y amigos (founders, family & friends, en terminología anglosajona) hasta business angels, family office, fondos de capital riesgo, microcréditos o préstamos participativos.

Ignacio de la Vega, profesor de la IE Business School y presidente del Consejo Mundial del Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor), destaca que, en el año 2006 –últimos datos disponibles-, “en las 42 naciones analizadas 208 millones de inversores informales aportaron 600.000 millones de dólares a iniciativas emprendedoras”. A pesar de lo espectacular del dato, de la Vega afirma que “menos de la mitad de esas naciones tiene suficiente capital informal disponible”. El estudio GEM Global refleja que el 49,4% de los inversores informales son familiares próximos; el 26,4%, amigos y vecinos; el 9,4%, otros familiares; el 7,9% compañeros de trabajo, y el 6,9%, business angels. La mitad de ellos no espera retornos de su inversión.

Cada una de las diferentes fórmulas y tipo de inversores, por sus características, riesgos, vocación y capacidad inversora, será más o menos adecuado para abordar los diferentes momentos de la puesta en marcha de un proyecto emprendedor. La clave está en acertar cuál es el mejor compañero de viaje en cada tramo del camino que se recorrerá para convertir una oportunidad de negocio en una realidad empresarial.

Alejandro Santana, consejero delegado del grupo de inversión Perennius –centrado en capital acompañamiento-, distingue cuatro fases en la vida de la empresa y las relaciona con los inversores privados que pueden resultar más interesantes:

1ª Etapa: La idea: El objetivo es el arranque del proyecto. En la medida de lo posible se abordará con autofinanciación y con aportaciones de familia y amigos.

2ª Etapa: El prototipo: La idea se ha plasmado ya en un producto o servicio que puede presentarse y comercializarse. Entre las opciones más interesantes están los business angels y los family office.

3ª Etapa: Comercial: La meta es empezar a vender y consolidar una posición en el mercado, de manera que la empresa empiece a ser rentable. Como acompañantes, menciona a los family office y el capital riesgo.

4ª Etapa: Crecimiento: La empresa ya es rentable y se busca aumentar las ventas y abrir nuevos mercados. El capital riesgo puede ser un buen socio en esta fase.

La conveniencia de recurrir a una u otra fórmula de financiación, así como la posibilidad de combinar varias de ellas, tendrá que estudiarse en cada caso particular, teniendo en cuenta lo que cada una puede aportar:

Founders, family & friends: Este grupo de inversores juega un papel fundamental en el arranque del proyecto, en el que participarán no por criterios de rentabilidad financiera, sino por aspectos emocionales. Pueden tener un mayor compromiso con la nueva empresa, involucrándose en tareas directas. Una de las limitaciones puede venir del lado de la capacidad de aportación. Según datos del Instituto de Empresa, el capital semilla medio necesario para poner en marcha una iniciativa empresarial en 2008 fue de 78.258 euros, de los que 48.151 euros fueron aportados por el propio emprendedor.

Family office y business angels (fortunas privadas): Cada uno de ellos definirá sus objetivos y su grado de implicación en el proyecto. Asumen altos riesgos y buscan elevados retornos. En el caso de los business angels, este tipo de redes no están aún suficientemente desarrolladas en España. Se diferencian de otros vehículos –como el capital riesgo- en que los importes invertidos son inferiores, el horizonte es a más largo plazo y se implican más en la gestión de la empresa.

Capital riesgo: Tiene unos criterios claramente financieros –con objetivos de rentabilidad prefijados- y una vocación de permanencia temporal en la empresa. Tradicionalmente pocos fondos se involucraban en la gestión de las empresas en las que invertían, pero esto está cambiando en los últimos años. Aunque es uno de los vehículos con mayor desarrollo, su impacto en proyectos en fase naciente es casi nulo: en Estados Unidos –que centra en torno a dos tercios del total de fondos de este sector- solo participa en uno de cada 10.000 proyectos de emprendedores. “Las inversiones son muy selectivas; en nuestro caso de apoya una de cada treinta propuestas y sólo tienen éxito dos de cada diez proyectos por los que se ha apostado”, apunta José Antonio Mesa, director de Inversiones de la Caixa Capital Risc.

Capital acompañamiento: Su objetivo es apoyar al emprendedor en los primeros pasos de creación de la empresa. Comparte características con el capital riesgo y con los business angels.

Microcréditos: Esta herramienta está dirigida fundamentalmente a emprendedores con dificultades de acceso al sistema crediticio tradicional, por sus rentas limitadas y su perfil de riesgo, pero también a una pequeña unidad de producción para crear, conservar o consolidar empleos. Albert López detalla que, en el caso de Microbank, la mayoría de las operaciones se sitúan entre 1.000 y 15.000 euros.

Préstamos participativos: Facilitan a las pequeñas y medianas empresas financiación a largo plazo sin necesidad de aportar garantías y sin injerencia en la organización ni la gestión del proyecto. Se considera deuda subordinada, cuya retribución estará ligada a la evolución de la actividad de la empresa. Además, refuerza la solvencia de la firma, al ser asimilable a los recursos propios, según explicó Pedro Granados, director de Consultoría Financiera de la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), organismo dependiente del Ministerio de Industria especializado en este tipo de vehículo de inversión.

Nueva mentalidad

Ignacio de la Vega lanzó un mensaje de optimismo: “Esperamos que, una vez salgamos del entorno recesivo, se afiance esa mentalidad que ya se ha venido consolidando en los últimos ejercicios, de desarrollo de proyectos que buscan una mayor calidad, implantación de la innovación en todos los frentes del negocio y persecución del crecimiento en ventas, empleo e internacionalización. Los mercados financieros deberán estar preparados para afrontar este cambio y proporcionar un servicio adecuado a emprendedores y pymes, al tiempo que cada vez más profesionales independientes entrarán en el mundo de la inversión empresarial”.

Estela Gallego, directora general de Política de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio concluyó las jornadas animando a una colaboración activa y creciente entre iniciativa pública y privada para impulsar el emprendimiento y potenciar sus efectos en generación de empleo y riqueza para el país. “Es fundamental facilitar las condiciones y el entorno”, afirmó.