

El Gobierno acertó con la caída del PIB en 2012

La economía española cayó el 1,37% en 2012, después de que en el último trimestre del año la contracción llegó al 0,7% respecto al trimestre precedente, cuando se redujo un 0,3%. Según el dato adelantado del PIB publicado este miércoles por el INE, esa contracción de final de año es la mayor que se registra desde el segundo trimestre de 2009 (-1,1%). Estos datos empeoran el optimismo del Banco de España que situó la caída del PIB de 2012 en un 1,3%. El dato coincide con las previsiones del Gobierno, que situó el retroceso previsible en el 1,5%, y que luego corrigió al 1,3% ó 1,4%.



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 30 de Enero de 2013

Lejos, existen en España

Las Redes de Inversores o cómo emprender sin crédito bancario

La crisis financiera y el drástico aumento del paro han animado a muchas personas a montar su propio negocio. Conscientes de esto, las escuelas de negocio han comenzado a desarrollar iniciativas orientadas al aprovechamiento del talento. Este es el caso del IESE que ha puesto en marcha dos proyectos pioneros en nuestro país: el Club de Emprendedores y la Red de Inversores Privados y Family Offices. El Club, nacido en 2009, realiza un encuentro mensual en el que cualquier persona interesada en emprender, puede compartir sus ideas y proyectos de negocio para que éste obtenga la mayor visibilidad posible. La Red de Inversores Privados, por su parte, está formada por directivos, empresarios, *family offices* y otras personas y organizaciones con capacidad inversora, interesadas en invertir en empresas de nueva creación o con potencial de crecimiento. Para profundizar más en ambos proyectos, ECOFIN charló con Juan Ramón Gutiérrez, director asociado del *Executive MBA* del IESE en Madrid.

Por: Ángel Núñez
y Patricia García.



José Ramón Gutiérrez, director asociado del *Executive MBA (EMBA)* del IESE (Madrid).

RESERVA EN TU AGENDA EL 5 y 6 DE JUNIO DE 2013 – ecofin@ecofin.es

¿Cuándo y por qué sintió el IESE la necesidad de crear clubes para estrechar lazos entre antiguos y actuales alumnos?

Hace dos años, dentro del *Executive MBA (EMBA)*, comenzamos a pensar de qué manera podíamos mantener una continuidad con los antiguos alumnos, yendo más allá de la asociación de antiguos alumnos del IESE. Queríamos que fuera algo que nos sirviera para tener continuidad con las últimas promociones; porque al final, en este programa el mejor marketing que hay es el 'boca a oreja', especialmente para nosotros, que apenas hacemos publicidad en medios. Entonces con esa idea de crear una comunidad de antiguos alumnos y de desarrollar un servicio adicional para generar un mayor *networking* entre los ya ex alumnos y los presentes, montamos varios clubes.

¿Por qué decidisteis formar el Club de Emprendedores del EMBA? ¿Qué requisitos pide a sus miembros?

El Club de Emprendedores es un club muy transversal en el que cabe todo el mundo, no se adscribe a un sector determinado. Ser miembro de este club implica ser ex alumno de IESE y ex alumno del EMBA, si bien es verdad que está abierto a toda la casa, puesto que si has hecho otro programa y tienes interés, eres bienvenido.

El club lo llevan los actuales y los antiguos alumnos, que se encargan de organizar sesiones. Por ejemplo, el pasado curso se organizaron seis, algunas de ellas han sido relevantes, quizá por la presencia de personas mediáticas, como es el caso de Richard Vaughan, alumno del EMBA en 1986, que presentó su último libro en el encuentro al que le invitamos. Otro ejemplo, fue una sesión de presentación de lo que son los instrumentos de emprendimiento que tiene el IESE, como el fondo en capital semilla para start-ups, y también otra en la que nuestros alumnos de 2011 presentaron el proyecto *Parkclick*.

¿Qué programas ofrece IESE? ¿Ofrecéis programas específicos sobre emprendimiento?

En IESE no tenemos programas de conocimiento específico, sino de dirección general y, también, otros de formato más corto, para cuando ya tienes experiencia directiva y quieres perfeccionar tus habilidades o tus capacidades. Y, por supuesto, también tenemos proyectos enfocados al emprendimiento, muy cortos, de diez sesiones.

¿Qué es la Red de Inversores Privados y cómo nace esta iniciativa?

Nuestra Red de Inversores Privados es la mayor de España. Es una red abierta, creada para que colaboren antiguos miembros del IESE, pero también otros inversores. Surge para facilitar el emprendimiento en los estadios más iniciales, en los estados semilla y pensando en *start-ups*. No está cerrada a ningún tipo de proyectos, no tienen por qué ser proyectos tecnológicos, ni por supuesto proyectos de Internet, aunque son los más comunes en este tipo de redes.

Evidentemente para que un inversor tenga interés en un proyecto de *start-up* tiene que tener un valor diferencial. Un modo de generar un proyecto disruptivo, que pueda generar altos múltiplos y que aporte un valor añadido respecto de lo que ya hay en el mercado, que tenga un contenido tecnológico que le haga innovador.

¿Cómo son los proyectos que surgen de la Red de Inversores?

En los últimos años, los proyectos que se han presentado eran y están relacionados, en su mayoría, con Internet. Esto se debe a una serie de características que aporta el propio Internet: bajas barreras de capital y un mercado global. Internet ahora es omnipresente y en este pasado reciente es atractivo y relativamente fácil para invertir, además de que todavía existe la posibilidad de migrar proyectos tradicionales al mundo digital, lo que tampoco limita el nacimiento de nuevos proyectos.

¿Cuál es o ha sido el proyecto emblema de vuestra Red?

Nuestro proyecto estrella es BuyVIP, porque es nuestro Facebook hispano, aunque no sale de un garaje, sale de una escuela de negocios. Su inversor privado, Gustavo García Bowsofsky, fue alumno nuestro. BuyVIP es un proyecto bonito, ejemplar, salido de las aulas, que fue muy atractivo para Amazon. Otro, sería Privalia, un ejemplo de este tipo de venta privada y un proyecto en el que también participa un profesor del IESE, Luis Martín.

¿Tenéis algún acuerdo con ENISA?

Nuestra relación con ENISA es muy buena. Es una empresa que funciona con fondos propios y los invierte en proyectos que la banca no invertiría, pero no regala el dinero, financia. Es un modelo realmente bueno para ayudar a los emprendedores.

Nuestro acuerdo con ENISA está ligada a la Red de Inversores y establece que aquel proyecto que es financiado por nuestra Red, ha de serlo en la misma cantidad por parte de ENISA. Por lo tanto se arriesgan al 50% con el inversor privado. Es un acuerdo estupendo, ya que reconoce la fiabilidad de nuestra Red y aporta la entidad suficiente a los inversores.

¿Y con alguna otra sociedad pública?

Sí, tenemos un acuerdo similar con Madrid Emprende. Iñaki Ortega, gerente de Madrid Emprende, presentó este convenio en nuestro Foro de Business Angels. También tenemos algún acuerdo de este tipo con el Foro Europeo de Inversiones.

¿Qué instrumentos de financiación existen para una *start-up* en España?

En España, para un proyecto naciente, *start-up* o semilla, hay muy pocos instrumentos de financiación. La banca no va a financiar capital semilla. El capital riesgo, normalmente, prefiere no acudir a este estado embrionario de los proyectos, porque los riesgos son muy altos y prefiere proyectos más consolidados.

¿Cómo es el inversor privado español y por qué acudir a esta figura frente a instituciones públicas o entidades bancarias?

Luis Martín Cabiedes -profesor del IESE y uno de los mayores *business angel* en activo en cuanto a proyectos de Internet- dice que un inversor privado debe saber que de los de ocho o diez proyectos en los que invierte, sólo le van a salir bien uno o dos. En España, un inversor bueno invertirá un millón de euros y lo distribuirá en unos 10 proyectos, destinando unos cien mil euros a cada uno. Por este motivo y a diferencia de otros países –donde invierten más y existen más personas decididas a ello-, en España solemos invertir en Internet, ya que de este modo se puede diversificar sin tener que poner en juego grandes cantidades de dinero.

La banca no acude a este tipo de proyectos, el *venture capital*, tampoco. Los inversores privados, sí, en las condiciones que he dicho, con carteras de un millón de euros distribuidas en unos diez proyectos. También es cierto que hay inversores institucionales o públicos, que se interesa por este tipo de proyectos, como ENISA o Madrid Emprende, y que dan dinero si ven que hay compromiso por parte de los socios del proyecto.

Pero, ¿realmente en nuestro país invertimos en este tipo de proyectos? ¿Cómo son nuestros emprendedores?

Quizá el hecho de que en España no se invierta o se invierta poco es que hay pocos emprendedores, si bien es cierto que ahora, debido a la crisis económica están aumentando. Hay que quitarse el prejuicio de que el emprendedor es ese chico de 22 años que ha dejado la universidad y está en una cabaña en el jardín de sus padres haciendo inventos informáticos. Esto no se ajusta a la realidad. La mayor parte de los emprendedores son personas de entre 35 y 40 años, con formación de grado y de postgrado, muchos de ellos han pasado por el IESE y han tenido experiencias profesionales antes de emprender, por lo que inician su negocio con lo que conocen.

No obstante, emprender en España es difícil. Las condiciones institucionales tampoco son las mejores. Por ejemplo, en EEUU hay unas deducciones brutales por inversión en emprendimiento, en concreto, en California existe una deducción del 50% de tu inversión en emprendimiento. Además, el Ejecutivo de Rajoy quería sacar una ley de emprendedores, pero finalmente no se ha podido desarrollar.

Vistas las carencias actuales y una vez perfilado el papel del inversor privado, ¿dónde podemos encontrar un *business angel*?

Un sitio ideal para encontrar *business angel* es un foro dedicado al emprendimiento, donde está el emprendedor que presenta su proyecto de forma atractiva para que los inversores y dónde un *business angel* puede interesarse en él. Existen diversos foros para poner en contacto ideas de emprendedores con inversores que están buscando buenos proyectos. No obstante, no existen problemas a la hora de encontrar inversores, los hay y muchos.

¿Qué tipo de inversores podemos encontrar en estos foros sobre emprendimiento?

Estamos hablando de instituciones paralelas a la banca y al capital riesgo que invierten en proyectos innovadores, como algunas fundaciones o los *family offices*, que durante muchos años ha estado en bolsa y en ladrillo y ahora buscan rentabilizar el patrimonio familiar. Los *family offices*, además, ofrecen una ventaja, ya que por vocación propia invierten a largo plazo y tienen una posición diferente en ese sentido al *business angel*. También están dispuestos a entrar en proyectos de riesgo si creen que van a obtener rentabilidad y también acuden a nuestros foros de forma regular.