

Si hay dinero para emprender en Colombia, ¿pero existen los mecanismos? Emprendedor, prepárate para los Ángeles Inversionistas

Eliana Arboleda Jaramillo*

Marlon Palacio Ríos**

Sandra Milena Álvarez Palacio***

Yuri Natalia Ruiz Arango****

Eje Temático: Fuentes de financiación

Subtema: Modelo de inversión para nuevos emprendimientos y fortalecimientos empresariales.

Resumen

En Estados Unidos para el año 2007 el número de inversionistas ángeles activos era del orden de 227 mil. El monto total invertido por inversionistas ángeles es de aproximadamente 23 billones de dólares. Como dato interesante se resalta que en este país, los fondos de capital de riesgo invierten menos que la industria total de inversionistas ángeles, con una cifra de 22 billones de dólares. La otra cara de la moneda, Colombia, por el contrario, no cuenta actualmente con una política pública con respecto al tema, pues es una tarea difícil dado que es un fenómeno reciente y además los "ángeles" viven en un entorno muy privado y de bajo perfil.

* Comunicadora Social, en la actualidad adelanta estudios de Maestría en Administración de Empresas Coordinadora Emprenderismo. Universidad Pontificia Bolivariana.

** Administrador de Empresas, docente interno, coordinador Semillero.

*** Estudiante de Ingeniería.

**** Estudiante de Ingeniería.

Artículo recibido el 15 de febrero y aprobado para su publicación el 6 de marzo de 2009.

Los inversionistas ángeles son personas que poseen un capital para invertir en las empresas que están en sus primeras etapas, entendiendo estas, las de formación y fortalecimiento. Los “ángeles” no solamente aportan capital, sino que también actúan como gestores, asesores, consultores desde su experiencia empresarial, buscando conformar redes empresariales para que todos estos emprendimientos sean proyectos empresariales reales, competitivos, productivos y rentables en el tiempo.

Palabras claves:

Ángeles inversionistas, emprendedores, empresarios, capital de riesgo.

Abstract

In the United States for the year 2007 the number of active angel investors was around 227 thousand. The total amount invested by angel investors is approximately 23 billion dollars. Interestingly, as highlighted in this country, venture capital funds invest less than the total industry “angel” investors, with a figure of 22 billion dollars. The other side of the coin, Colombia, by contrast does not currently have a public policy with respect to the subject, because it is a difficult task since it is a recent phenomenon and the “angels” live in a environment very private and low profile.

Angels are investors who have capital to invest in companies that are in their early stages, namely early stages of the formation and strengthening. These angels not only bring capital but also act as managers, advisers, consultants from their business experience, seeking to form business networks that these projects are real business ventures, competitive, productive and profitable over time.

Key words:

Angels investors, entrepreneurs, businessman, venture capital.

► **Introducción**

Muchas son las inquietudes que se generan en un semillero de investigación, más cuando éste está conformado por estudiantes que además de ser emprendedores, pertenecen a distintas áreas del conocimiento. Es así como el Semillero de Emprendedores UPB se aventuró a desarrollar una investigación en torno al tema de la financiación de los proyectos de emprendimiento, que para muchos son la excusa o el cuello de botella del porque no se emprende y para otros una confusión, pues siempre que se motiva se dice que si hay dinero, pero ¿dónde está?, de ahí el interés de ahondar en el tema de los Ángeles Inversionistas para proyectos emprendedores de universitarios de Medellín, del cual surge este artículo.

En los procesos de creación y fortalecimiento de empresas es necesario contar con una herramienta que facilite la consecución de los recursos financieros requeridos, ya sea para el “start – up” o para el crecimiento y consolidación de los proyectos que tiene el emprendedor para su empresa. En Medellín, son muchos los universitarios que generan ideas viables y las convierten en oportunidades

de empresa, pues cuentan con las capacidades emprendedoras para lograr que estas ideas lleguen a un feliz término. Igualmente, hay pequeños empresarios que necesitan expandirse pues el mercado así lo exige.

De otro lado, están las personas naturales o jurídicas que por su situación económica o laboral desean hacer inversiones de manera diferente a las tradicionales, como la compra de acciones en la bolsa de valores o de bienes raíces, por mencionar algunos casos, pero en el país no hay claridad sobre la legislación o las políticas para que personas naturales realicen inversiones en negocios en etapas iniciales.

► 1.

Conceptualización

Para entender el término de ángeles inversionistas es necesario establecer que hacen parte del denominado *capital de riesgo* en el cual el inversionista pone un capital y se compromete a recibir o no utilidades, o ha responder por pérdidas de la empresa, es decir que no hay garantía de recuperarlo, pues en ella no se obliga el reembolso en caso de fracaso, por lo cual el inversionista busca un proyecto atractivo sin asumir su control directo, pero con un acompañamiento real para el empresario.

De acuerdo con el momento de la inversión, el capital puede clasificarse así:

- *Semilla:* Es una inversión en la que existe riesgo tecnológico, ya que el producto o servicio está en fase de definición. El aporte de recursos es anterior al inicio de la producción u operación. El riesgo de perder la inversión es muy alto.
- *Puesta en marcha (Start-up):* Se participa en empresas de nueva o muy reciente creación, entendiéndose aquellas que no han empezado a generar beneficios. Las aportaciones financian el inicio de la producción y de la distribución. Generalmente son empresas que provienen del mundo del emprendimiento.
- *Expansión:* Se invierte en empresas con una cierta trayectoria para posibilitar su acceso a nuevos productos y/o mercados. Se trata de inversiones de menor riesgo porque ya hay datos históricos y mayor volumen.
- *Adquisición con apalancamiento:* es la toma de participación en empresas en las que una parte sustancial del precio de la operación está financiada con deuda, en parte garantizados por los propios activos de la empresa adquirida.

- *Reorientación*: Inversión destinada a la financiación de un cambio de orientación en una empresa con dificultades.
- *Capital de sustitución*: Inversión destinada a ocupar el lugar de un grupo de accionistas, generalmente pasivos, por lo que no supone una entrada de nuevos recursos en la empresa.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se puede definir a los *ángeles inversionistas* como personas o grupos de personas, con experiencia en negocios, que invierten capitales en nuevas empresas, a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito.

El término "ángel" se originó a principios de 1900 y hacía referencia a inversionistas quienes hacían inversiones riesgosas para apoyar las producciones teatrales de Broadway. Actualmente en Estados Unidos son empresarios adinerados o ejecutivos especializados en inversiones, con un patrimonio al menos de un millón de dólares e ingresos anuales de más de 200.000 dólares.

Estas personas invierten en compañías que no son suyas, ni de su familia, ni tienen nada que ver con ellos, pero no sólo brindan capital sino también acompañamiento y asesoría, aumentando así las probabilidades de triunfo de las nuevas empresas. Su forma de trabajo consiste en aportar capital en empresas en etapa de formación o consolidación.

Los ángeles inversionistas intervienen en las siguientes fases:

- Detección de oportunidades de inversión.
- Chequeo inicial de los proyectos detectados.
- Valoración económico-financiera.
- Determinación del nivel óptimo de participación accionaria a asumir.
- Estructuración del acuerdo de sociedad.
- Negociación de condiciones.
- Seguimiento y apoyo al emprendedor.
- Desinversión.

Se conocen tres tipos de ángeles inversionistas:

- *Activos*: invierten grandes sumas de dinero y muestran ser altamente emprendedores.
- *Corporativos*: presentan un mayor nivel de actividad de inversión, buscan generar ingresos y muchos están motivados por la confianza que poseen en los emprendedores.
- *Pasivos*: reconocen como mayor limitación para su actividad la falta de propuestas comerciales atractivas.

Perfil de un ángel:

No todas las personas pueden ser inversionistas ángeles. Un inversionista ángel es activo, ocupa una postura de dirección o consejero de la empresa en la que invierte y toma decisiones o las impulsa. Estas son las características más importantes que debe tener un inversionista ángel:

- *Dinero:* Generalmente un inversionista ángel debe estar dispuesto a invertir entre el 5 y 10% de su portafolio total de activos en empresas jóvenes.
- *Habilidades y experiencia:* La aportación más importante que puede hacer un inversionista ángel es su experiencia de negocios.
- *Tiempo:* Para realizar una inversión exitosa, es necesario que el inversionista ángel y/o terceros que trabajan con él puedan dedicar a la empresa en la que invierten al menos 10 horas a la semana.
- *Paciencia:* El rendimiento que se puede obtener al invertir en una empresa joven no se verá en el corto plazo, puede llevar en promedio de tres a cinco años.
- *Tolerancia:* La tolerancia implica que el inversionista puede “aguantar” los malos momentos de la empresa, que con paciencia, experiencia y recursos los podrá solucionar.
- *Motivación:* Para que la inversión funcione, es necesario que el inversionista esté motivado para trabajar de manera continua en y con la empresa.

Algunas de las principales características que revisan cuidadosamente los inversionistas antes de iniciar un proceso de evaluación son:

- *Experiencia y record del emprendedor:* el emprendedor debe contar con ciertas características: perseverancia, sentido de oportunidad o de empresa, conocimiento, responsabilidad personal, capacidad de liderazgo, creatividad e innovación.

Aunque esto no asegura el éxito de la inversión, genera cierta confianza en el inversionista. En esto se basa la experiencia y el record del emprendedor.

- *La ventaja competitiva de la empresa:* esto se refiere a las ganas, conocimientos, capital, tecnología, habilidades o destrezas para producir y distribuir bienes y servicios con el mayor valor agregado posible para el consumidor.

- *El mercado*: la empresa debe tener detectado el mercado al cual dirige su producto y servicio, así como una adecuada segmentación.
- *Complementariedad*: el inversionista tomará una participación activa dentro de la empresa, por lo que es importante que éste pueda aportar valor, es decir, que se complemente bien su participación dentro de la empresa.

▶ 2.

Puntos claves que deben analizar los emprendedores

Para saber si una empresa es adecuada para el financiamiento de un ángel y en qué momento se debe aplicar este método, es importante que los emprendedores o directivos de las empresas revisen los siguientes aspectos:

- *Equipo directivo*
- *Target de clientes*
- *Tamaño del mercado*
- *Competencia*
- *Propiedad intelectual protegida*
- *Estrategia de ventas*
- *Potencial de ganancias*
- *Necesidad de capital*
- *Proyecciones financieras*
- *Estrategia de salida*
- *Plan de negocios*

▶ 3.

Algunos Modelos de Ángeles Inversionistas

Por el riesgo y el valor agregado que ofrecen, los ángeles buscan ganancias de por lo menos diez veces su inversión. En la mayoría de los países, los ángeles esperan el retorno maximizado de su inversión en más o menos cinco o 10 años, para luego vender su participación. También es importante aclarar que a pesar de que buscan ganancia económica, los ángeles disfrutan de la actividad de invertir conocimiento y dinero en empresas que demuestren potencial para crecer.

Europa:

La mayoría de las redes de ángeles son iniciativas privadas, que en ocasiones reciben soporte público. Del total de 211 redes operando en Europa en el año

2005, sólo 23 eran redes comerciales⁵. Redes privadas⁶ operando sin apoyo público en Europa encuentran dificultades para obtener utilidades considerando los altos costos fijos operacionales⁷ y la naturaleza volátil e inestable del mercado informal de capital de riesgo.

El soporte público puede tomar la forma de subsidio anual o de fe por proyectos de inversión entregados por inversionistas Ángeles a la Red. Este soporte público es vital para ayudar a redes regionales o locales de inversionistas ángeles a construir conciencia y activarlos para atraer emprendedores talentosos con proyectos y/o empresas en busca de capital.

Algunas redes están integradas en organizaciones que proveen una serie de servicios financieros y no financieros para start - ups, en la etapa de semilla y desarrollo del ciclo de vida de la empresa (incluyendo notablemente incubadoras, parques científicos, centros de emprendimiento y escuelas de negocios).

En Escocia por ejemplo, se instituyó un fondo de dineros fiscales por el equivalente a 100 millones de dólares para co-invertir en una relación 1 a 1 con las inversiones ángeles. Es decir, el gobierno aporta capital en igual medida que el grupo de ángeles, de esta manera las pérdidas o ganancias son compartidas y el impacto en la sociedad es más equitativo para todas las partes.

Otro ejemplo es el de cooperación entre Wallon Business Angels Networks y la compañía de garantías belga Sowalfin para ofrecer garantías en escalas de inversiones de inversionistas ángeles, entre 25.000 y 300.000 euros por compañía. El consejo regional de Ile-de-France paga a las redes que estén operando en la región 1000 euros por proyectos de inversión recibidos por ángeles regionales con un máximo de 30.000 euros por año.

También LINC Scotland ha desarrollado esquemas para estimular la agrupación o inversiones conjuntas entre ángeles, notablemente a través de Scottish Enterprise fundada por el European Regional Development Fund (ERDF) para invertir entre 10.000-50.000 libras en proyectos con valores entre 20.000 – 2 millones de libras.

Estados Unidos:

Estados Unidos es probablemente el país en que existe la mayor abundancia de este tipo de inversionistas. De acuerdo a los datos que se manejan, los

5 Red pública: se rige por normas gubernamentales y recibe apoyo del gobierno.

6 Red privada: establecen sus propias normas y hacen sus propias inversiones.

7 Costos fijos operacionales: son aquellos costos que permanecen constantes durante un período de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción. Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

inversionistas “ángeles” movilizan más de US\$40 mil millones al año. Este tipo de financiación juega un rol definitivo en el despegue de nuevas compañías, pues cumplen de manera mayoritaria el rol de cubrir la brecha de capital que existe entre el concepto de empresa y su puesta en marcha. Si bien los inversionistas ángeles pueden invertir en etapas más avanzadas de las empresas, en el caso de Estados Unidos un 60 por ciento de sus inversiones se dirigen a etapas tempranas, proveyendo un 84 por ciento de los aportes de menos de US\$ 250.000 a las empresas emergentes y un 58 por ciento de los aportes que van entre US\$ 250.000 y US\$ 500.000.

Chile:

Los ángeles inversionistas en Chile son personas que buscan invertir en empresas en estados incipientes de desarrollo, a cambio de una mayor rentabilidad. Empresarios o ejecutivos con experiencia en un área de la industria, con un patrimonio líquido que supera los US\$200.000. Tienden a ser menos estructurados en sus decisiones de inversión, buscan inversiones a través de referencias personales o profesionales. Sus inversiones varían entre US\$25.000 y US\$150.000, no sólo aportan el capital sino también su experiencia, red de contactos, dirección estratégica, manejo financiero y de gestión, para lograr optimizar la operación de la empresa.

Argentina:

Los grupos de inversores ángeles varían en estructura, de formal a informal. Los grupos formales siguen unos requerimientos de participación estrictos que guían a las inversiones mínimas de los miembros y la asistencia a los eventos o reuniones. Algunos grupos reúnen capital entre ellos para hacer inversiones en nombre del grupo y otros les permiten a los miembros invertir individualmente en sus áreas de interés. En Argentina, los grupos de inversionistas ángeles llevan sólo diez años. Hasta el momento sólo se han podido consolidar dos grandes grupos:

- *El Club de Inversores Ángeles del IAE8:* este grupo está orientado a fomentar una conciencia inversora en aquellos individuos que sean capaces de aportar capital de riesgo, conocimientos y experiencias hacia emprendimientos, y empresas emergentes, que acrediten un verdadero espíritu emprendedor y basen su desarrollo en las mejores prácticas de negocios. Buscan alentar el nacimiento de una generación de nuevos empresarios, empresas e inversores comprometidos con la ética, la responsabilidad social, la creación de empleo y de nuevas oportunidades de negocios, aprovechando al máximo el capital intelectual del país. De esta manera contribuir con el crecimiento económico del país a través

8 IAE: instituto de apoyo empresarial.

de la creación de nuevas y exitosas empresas que respeten los valores mencionados. Es un grupo de ángeles con inversiones individuales, es decir, cada miembro del club invierte en forma individual.

- *El Club de Inversores Ángeles de IG9*: brinda un ámbito donde los miembros puedan intercambiar información acerca de oportunidades de inversión en proyectos con alto potencial de crecimiento y brindar soporte para que estas inversiones se puedan realizar en forma conjunta entre los miembros del club. Proveen capital a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y propuestas innovadoras. Se focalizan en empresas que estén en etapas de *early stage* (Compañías, ya constituidas y que han arrancado sus actividades, pero aún se encuentran en una fase muy inicial de su desarrollo), *start up* (Empresa de nueva y reciente creación que está aún por ver su evolución y desarrollo) y crecimiento.

Un grupo de inversores ángeles típico invierte en un rango de \$50.000¹⁰ a \$500.000 (pesos argentinos) por negocio, dependiendo de cuantos miembros del grupo estén interesados en la empresa. A pesar de que no existen dos grupos de ángeles que funcionen de manera exacta, la mayoría de los grupos de ángeles mantienen un foco regional o local para maximizar la habilidad de los miembros de involucrarse en el crecimiento de sus inversiones. A menudo los grupos de ángeles tienen sitios de Internet que proveen instrucciones para la presentación de planes de negocios.

En argentina, el gobierno ofrece incentivos fiscales para Pymes: monotributo y exenciones para contratación de personal. Programa de crédito fiscal para proyectos innovadores para empresas consolidadas, sin preocupación específica por las "start ups" o Pymes de base tecnológica. No hay incentivos para la inversión en Equidad Privada y Capital de Riesgo (aquí se consideran también los ángeles). Otros mecanismos son las exenciones de impuestos a la distribución y remesa de utilidades por subsidiarias.

▶ 4.

Modelo de Red de Ángeles Inversionistas para Proyectos Emprendedores de Universitarios en Medellín

Actualmente, en Colombia y particularmente en Medellín, se ha notado el creciente interés de los jóvenes universitarios y profesionales por crear sus

9 IG: inversor global.

10 1 peso argentino equivale a 553.032 pesos colombianos.

propios negocios. Esto ha logrado que cada día se presenten más y mejores propuestas de ello. Pero nos enfrentamos básicamente a dos problemas claros; uno, las fuentes de financiamiento requeridas y disponibles no son suficientes para cubrir la demanda de capital que genera estas nuevas empresas, y dos, el temor que generan las pérdidas al realizar inversiones.

Con el modelo que planteamos a continuación, pretendemos reducir al máximo esos problemas, pues creamos un medio de información y sobre todo de comunicación entre jóvenes con empresas en etapas iniciales e inversionistas ángeles y brindamos seguridad a estos inversionistas al crear una red de ángeles.

Es importante tener claro que cuando hablamos de inversión de ángeles, nos referimos a los dos tipos de inversión que estos pueden hacer: *capital y conocimiento*. Este segundo elemento, es el criterio de diferenciación entre el método ángel, donde el inversionista puede simplemente brindar apoyo a la empresa mediante su conocimiento y experiencia en el negocio, y las fuentes de financiación, donde lo que se brinda es el capital que requiera la empresa para salir adelante.

► 5.

Estructura general de trabajo de una red de ángeles inversionistas en Medellín

Estructura organizacional

- a. Un gerente general como miembro sin derecho a voto, esto se hace en el caso que la empresa vaya a ser manager-managed. O en caso que sea member-managed, asesorado por un gerente.
- b. Comité de nominaciones, dirigido por el gerente general. Será el grupo encargado de elegir anualmente la junta directiva, de una lista de candidatos.
- c. Una junta directiva, compuesta por cuatro personas, que actúe como vocera frente a la red de ángeles. La comunidad de evaluación puede actuar como junta directiva. De esta manera se define la red de ángeles como una organización gerencial. Cada uno de los integrantes de la junta deberá asumir una de las siguientes responsabilidades:

Contador: encargado de llevar la parte financiera y registrar las inversiones de cada ángel.

Membresías: encargado de buscar nuevos ángeles y relacionarlos con los antiguos.

Publicista: encargado de mercadeo, promoción y publicidad del grupo y del mejoramiento de las propuestas de inversión para la organización.

Inversiones: responsable de la organización de reuniones para las presentaciones e inversiones. Encargado de buscar las auditorias necesarias para mejorar la organización. Trabajo muy unido al gerente.

- d. Modelo de responsabilidad mixta (integrado por las incubadoras del país y los inversionistas), donde las incubadas reciben todos los proyectos y la Red de ángeles escoge de manera más formal las propuestas de inversión que se van a estudiar para un período determinado.

- e. Cuatro niveles de responsabilidad:

Incubadoras, reciben todos los proyectos de la comunidad y realizan la primera selección de los proyectos que recibirán los ángeles para una posterior evaluación.

Comité de Vigilancia, hace las veces de Consejo Consultivo, verifica que las ofertas de empresa sean consistentes y vela por la oferta de inversión. Es integrado por los gerentes generales de las incubadoras.

Comunidad de evaluación de la red de ángeles, escocida por los mismos ángeles para representar sus intereses. Ésta selecciona e ingresa las propuestas a un foro de inversión, para que los ángeles puedan conocer las opciones.

Grupo de Inversionistas Ángeles, llamados a invertir. Estos deben tener un historial de dirigir empresas exitosas, ser inversionistas acreditados, contar con el tiempo para dedicarle a la red, estar de acuerdo en participar en al menos tres inversiones que haga la red.

Estructura operativa

- a. Las propuestas de inversión son recibidas de las incubadoras quienes avalan su presentación.
- b. Las oportunidades son revisadas por el Comité de Vigilancia y seleccionadas por el comité de evaluación.
- c. Una vez seleccionadas, se les informará por diferentes medios a los empresarios escogidos sobre la primera aprobación de su proyecto.
- d. Los proyectos son presentados en Foros de Inversión y posteriormente se coordinan reuniones individuales o grupales para analizar los antecedentes o avances de dichos proyectos.

- e. Para la estructura de financiamiento legal, análisis financiero y posterior negociación, la red puede proveer los abogados para el acompañamiento, pero esta ayuda también puede ser proporcionada por el propio ángel.

▶ 6.

Modelo para formar una red de ángeles inversionistas

- *Formar la junta directiva:* Esto lo hace el comité de nominaciones que es el grupo que quiere formar la red, personal altamente calificado, de gran conocimiento en procesos de inversión.
- *Elegir el gerente general:* Esto lo hace la junta directiva previamente escogida, pues éste será su representante legal y quien tome las decisiones finales.
- *Establecer la comunidad de evaluación:* Debe estar integrada por miembros de la red de ángeles a conformar. Es la encargada de obtener los proyectos aceptados por las incubadoras, decidir cuáles serán avalados por la red y presentarlos a ella.
- *Seleccionar una estructura:* Para formar un grupo de ángeles, es fundamental escoger una estructura de trabajo, que contenga los siguientes parámetros.

Definir si la organización estará dirigida por los miembros o por un gerente profesional (en este caso se debe definir el perfil requerido para seleccionar el personal adecuado).

Seleccionar la estructura legal adecuada: en la conformación de una red de ángeles, las cinco principales estructuras son: afiliación sin estructura formal, corporación sin ánimo de lucro, compañía de responsabilidad limitada y sociedad de responsabilidad limitada.

En este caso, para evaluación de proyectos de jóvenes universitarios, la estructura que se ajusta mejor por la simplicidad en la toma de decisiones es la de afiliación sin estructura formal. De esta manera los ángeles pueden realizar inversiones por decisiones hechas con bases individuales, lo que permite que se escojan mayor cantidad de proyectos a financiar.

- *Estructura de inversión:*
Inversión individual: es adecuada cuando la inversión que se va a hacer es monetaria, pues cada ángel puede escoger una empresa diferente para realizar inversión.

Inversión de grupo: presenta mayores beneficios cuando la inversión es de conocimiento, pues en una empresa creada por jóvenes, favorece más el conocimiento y experiencia de varios empresarios, y el acompañamiento puede ser más productivo y arrojar mejores resultados.

- *Determinación del número de miembros*:
Ésta se puede hacer de dos maneras: Elegir los miembros que tengan disponibilidad de tiempo para dedicarle a la red. Aquí la cantidad es libre de acuerdo a lo requerido para las inversiones que se harán en el año.

Crear un fondo paralelo, esto es, un grupo de inversión, donde se define la cantidad de miembros que pueden invertir. Estos miembros serán aquellos que no tienen el tiempo suficiente para asistir a reuniones, foros, etc, pero quieren aportar el capital.

- *Definición de los recursos financieros*
Aquí se definen las responsabilidades, tanto financieras como sociales de los ángeles como miembros de la red.

Estos son los parámetros a tener en cuenta:

Reuniones periódicas de los ángeles.

Cuota de cada miembro: son los aportes al mantenimiento del grupo.

Patrocinadores.

Eventos y programas (ej: foros de inversión y educación, capacitaciones).

Pagos de compañías (ej: algunas empresas pagan por exponer a un grupo de potenciales inversionistas o por que el grupo la exponga como patrocinadora, el gobierno en algunas ocasiones aporta dinero para apoyar el grupo).

- *Escoger el tipo de empresa*: Se debe tener en cuenta que para los ángeles inversionistas es más importante invertir en micro y pequeñas empresas (en el caso de empresas de jóvenes universitarios) pues en este caso la idea de negocio apenas está en Start-up, lo que facilita el movimiento de capital para crecimiento y no para remodelaciones o cambios que representen un riesgo mayor.

Las microempresas tienen entre dos y 10 empleados, y sus activos totales son inferiores a 500 salarios mínimos mensuales. Las pequeñas empresas tienen entre 11 y 50 empleados y sus activos totales son entre 501 y 5000 salarios mínimos mensuales.

A manera de información las medianas poseen entre 51 y 200 empleados y sus activos totales van de 5001 a 30000 salarios mínimos mensuales, y las grandes más de 200 empleados y con activos totales superiores a los 30001 salarios mínimos mensuales.

- *Evaluación y proceso de inversión:*
 - Comenzar el proceso por medio de proveedores de servicios, fondos de capital de riesgo, foros de inversión, sitio web.
 - Pasar por el comité de evaluación.
 - Luego de ser aceptado por primera vez, se realizan entrevistas de tipo personal del emprendedor con el inversionista.
 - Se hace la presentación de compañías.
 - Pasar por una auditoría legal.
 - Definir los modos de negociación, formas de respaldar la deuda, como bienes raíces, activos en papel, etc.
 - Términos de inversión y negociaciones.
 - Relaciones públicas.

▶ 7.

Logros que se esperan

- a. Entender mejor las inversiones en Medellín para nuevos proyectos de jóvenes universitarios.
- b. Crear un modelo local, que nos permita iniciar una red fuerte y sólida de inversión paralela a los fondos de inversión, capital de riesgo y demás, para superar los problemas económicos y de experiencia que tienen las empresas en formación.
- c. Sensibilizar a muchos inversionistas sobre los grandes beneficios que trae esta actividad por este método.
- d. Desarrollar habilidades para evaluar nuevos proyectos de empresas, que ayuden a crecer nuestra ciudad industrialmente y que anime a los jóvenes universitarios a fortalecer su espíritu emprendedor.
- e. Discusión sobre incentivos que brindara el gobierno a los inversionistas ángeles.

▶ 8.

Incentivos tributarios

Como recomendación final, en muchos países se hacen incentivos tributarios a los ángeles inversionistas, esto con el fin de minimizar los riesgos de pérdidas, en la medida que si la empresa definitivamente no funciona, el gobierno retribuye una

parte económica al ángel o le brinda otras posibilidades para recuperar un poco el dinero perdido. Estos son algunos incentivos que se ponen en consideración gubernamental:

- a. Brindar un porcentaje de crédito de impuesto al ángel si realiza inversión, este porcentaje lo puede determinar libremente el gobierno, y aumentar el porcentaje si tiene pérdidas.
- b. Así como los ángeles pueden crear un fondo paralelo, el gobierno puede instituir un fondo de dineros fiscales, con el fin de invertir en igual medida con el ángel, cuando es una empresa de alto riesgo.
- c. No contar con los impuestos a la ganancia de capital para las inversiones de ángeles exitosas.
- d. Otorgar crédito de impuestos a inversionistas ángeles que apoyan nuevos emprendimientos.
- e. Se busca en promedio un retorno del 30% anual, es decir, sacar en promedio 2.6 veces lo invertido en la empresas. Es por esta razón que el ángel ingresa a la empresa como socio siendo dueño de una parte de la empresa.

Bibliografía

Las Organizaciones de Base Tecnológica y Capital de Riesgo, Revista Universidad EAFIT, 1990. P 21 – 23.

Farell, Christofer. El Nuevo Inversionista Global. Revista Gerente. Bogotá No. 43 Nov. 2000. P 46 – 48.

Soldevilla García, Emilio. Inversión y Mercado de Capitales. Editorial: Milladoiro. Pág. 393.

www.consociaviaverde.org/publicaciones/guiabusinessangels Tomado el 7 de febrero de 2007.

B. Johannisson, Network Strategies management technologie for entrepreneurship and change". International Small Business Journal, 5 (1) 1989.

BLANKENBURG Holm, S. Chetty, D, International Business Review 9 (2000) 77 -9 3, Internationalization of small to medium – sized manufacturing firms: a network approach.

Foros de competitividad para cadenas productivas. ONUDI - PNUD (1995-2000).

H.B. Thorelli, Networks: between markets and hierarchies, *Strategic Management Journal* 37-51 (1986).

International Business Review Vol 5 No. 2 pp. 167 – 189, 1996, Network Theory and Countertrade Transactions

III Simposio de Historia Empresarial Colombiana, Grupos y Redes Empresariales en Latinoamérica y Colombia. Medellín, Universidad EAFIT, agosto 17 y 18 de 2006.

Tipología de Redes de Empresas Tomado de Montero, Cecilia y Morris, Pablo (1999).

UNIDO Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, [en línea]. Fecha [Junio 8 de 2006]. Disponible en www.economia.gov.mx/pics/p/p2760/cipi_1Mredes-pyme.pdf p.7