

Financiando el proyecto: Capital privado o Business Angels

6 de diciembre de 2021



Autor: María del Mar Molina Parra

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 01/11/2021.

Una vez superada la fase de financiación a través de las “tres F” (*family, fools and friends*) de la que hablábamos hace unas semanas, para buscar financiación para un negocio hemos de recurrir al capital privado o a los denominados *business angels*.

Quizás las “tres F” nos ha permitido poner en marcha el negocio, permitiéndonos el desarrollo de la idea, e incluso entablar las primeras relaciones comerciales, pero, ¿qué hacemos si necesitamos más capital para poder consolidarnos o expandirnos? Aquí es donde pueden entrar en juego las dos figuras de las que trata

este artículo.

Y, ¿cuál nos interesa más? Hay que tener en cuenta que cada una de las modalidades es idónea para un perfil concreto de empresa y para un momento determinado del ciclo de vida específico de la misma. Veamos en qué consiste cada opción.

El capital privado proviene de empresas (privadas) que se dedican a aportar recursos de forma temporal a cambio de una participación en la empresa. Esta participación puede ser minoritaria o de control. Salvo en esta última opción en la que la empresa de capital privado estima importante tomar decisiones activamente, no siempre esta modalidad de inversión le supone al emprendedor dejar de ser el que decida sobre la marcha de la empresa.

El capital privado puede instrumentalizarse de dos formas: la denominada *venture capital* o a través de *private equity*.

¿A qué nos referimos en cada caso? La principal diferencia radica en el momento del ciclo de vida de la empresa en la que llega el capital.

Normalmente, el *venture capital* busca empresas en la fase temprana (las ya comentadas en otros artículos *pre-seed*, *seed* y *early stage*), con potencial de crecimiento. Esta inversión, aunque suponga asumir mucho riesgo, suele suponer la canalización de una cantidad menor, ya que el dinero irá destinado, por ejemplo, a la penetración en un mercado y no a la expansión internacional.

Por otro lado, y aunque el *private equity* hace referencia a todo capital privado que ha recibido una empresa a lo largo del ciclo de vida de la misma, normalmente, cuando se habla de esta opción, se hace referencia a los llamados fondos de *private equity*, que son aquellos que invierten en empresas en crecimiento o ya consolidadas, aportando no solo recursos sino también experiencia en el desarrollo del negocio. Por tanto, los gestores de estas empresas (fondos de inversión, habitualmente), se involucran en la gestión del negocio. La ventaja de esta opción es que este tipo de inversiones se plantean a largo plazo, lo que permite dar estabilidad a la empresa en cuestión.