

Business Angels: aliados del emprendimiento

Article núm. 16 – 2023

FINANCIERO



Òscar Solé

Economista

Departament Financer

oscar@mallolassessors.com

Introducción

En el mundo del emprendimiento, contar con el respaldo financiero y la orientación estratégica adecuada es crucial para el éxito de cualquier proyecto empresarial. Los Business Angels desempeñan un papel fundamental al proporcionar capital y experiencia a las startups y empresas emergentes. En este artículo, exploraremos en profundidad quiénes son los Business Angels.

Definición de Business Angels

Los Business Angels son individuos con recursos financieros sustanciales que invierten su propio capital en startups y empresas emergentes a cambio de una participación accionarial. Sin embargo, su contribución no se limita al ámbito financiero; también ofrecen conocimientos, contactos y asesoramiento estratégico, elementos cruciales para el desarrollo y éxito del negocio.

Los business angels son inversores individuales que proporcionan capital a startups en sus primeras etapas, a menudo a cambio de propiedad accionarial o deuda convertible. Aportan no solo financiación, sino también experiencia en la industria, conocimientos empresariales y conexiones valiosas. Sin embargo,

tanto los business angels como las startups enfrentan desafíos, como el alto riesgo y la incertidumbre, la falta de liquidez y la duración potencialmente larga de las inversiones. Al considerar la inversión en una startup, los business angels buscan varios factores clave. Estos incluyen a un equipo de gestión sólido, un producto o servicio innovador con un mercado potencialmente grande, una ventaja competitiva clara y la escalabilidad del negocio. Adicionalmente, buscan startups con una estructura comercial sólida y una estrategia de salida viable.

Características de los Business Angels

➤ Experiencia Empresarial Significativa

Una de las características distintivas de los Business Angels es su amplia experiencia en el mundo de los negocios. Muchos de ellos son emprendedores exitosos, ejecutivos de alto nivel o expertos en sectores específicos. Esta experiencia les otorga un profundo conocimiento de los desafíos que enfrentan las empresas en sus etapas iniciales.

➤ Inversión de Capital Propio

A diferencia de otras fuentes de financiación, los Business Angels utilizan su propio capital para respaldar a las empresas en las que creen. Este compromiso personal demuestra una confianza genuina en el proyecto, ya que están dispuestos a asumir riesgos financieros.

➤ Enfoque a Largo Plazo

Aunque esperan obtener un retorno de su inversión, los Business Angels comprenden que el

éxito en el mundo empresarial puede requerir tiempo. Por lo tanto, adoptan una perspectiva a largo plazo y están dispuestos a ser pacientes mientras el negocio crece y se desarrolla.

➤ Aportes más allá del Capital

Además del respaldo financiero, los Business Angels ofrecen un valioso conjunto de habilidades y conocimientos. Comparten sus experiencias, proporcionan orientación estratégica y establecen conexiones con otros profesionales y posibles socios comerciales. Este apoyo integral puede ser determinante para el éxito de la empresa.

➤ Tolerancia al Riesgo

Dado el alto grado de incertidumbre que rodea a las startups, los Business Angels deben tener una tolerancia al riesgo significativa. Están dispuestos a aceptar la posibilidad de que la empresa no alcance los niveles de éxito esperados y, por lo tanto, pueden perder parte o incluso la totalidad de su inversión.

➤ Carteras de inversión diversas.

Los business angels suelen invertir en múltiples startups de diversos sectores. Esta diversificación ayuda a distribuir su riesgo y aumenta las posibilidades de tener una inversión exitosa en su cartera.

➤ Alineación de intereses.

Los business angels suelen tener un interés genuino en el éxito de la startup más allá de la ganancia financiera. Pueden tener pasión por la industria, la tecnología o el problema que la startup está resolviendo. Esta alineación de intereses puede conducir a una relación más colaborativa y mutuamente beneficiosa.

➤ Estrategia de salida.

Como cualquier otro inversor, los business angels están interesados en una posible estrategia de salida en la que puedan obtener un retorno de su inversión. Esto podría venir en forma de una adquisición por parte de una empresa más grande o una oferta pública inicial (OPI).

Tipos de Business Angels

▪ Business Angels Independientes

Estos individuos invierten de manera individual en startups y empresas emergentes. Su experiencia y

recursos personales son sus principales activos, y su interés en un proyecto está impulsado por factores personales y profesionales. Algunos pueden tener un enfoque más amplio, mientras que otros pueden especializarse en sectores específicos.

▪ Grupos de Inversores Ángeles

Estos grupos reúnen a varios Business Angels con intereses y áreas de experiencia similares. Al colaborar, pueden combinar su conocimiento y capital para realizar inversiones más importantes y diversificadas, lo que brinda a las startups acceso a una red más amplia de conocimientos y conexiones.

▪ Business Angels Corporativos

Algunas grandes corporaciones han establecido programas de inversión en startups. Los Business Angels corporativos buscan apoyar a empresas emergentes que están alineadas con sus intereses estratégicos y que pueden ofrecer sinergias con su propio negocio establecido.

▪ Business Angels Especializados

Estos inversores tienen un conocimiento profundo en un campo específico, como tecnología, biotecnología o fintech. Su experiencia especializada les permite identificar oportunidades prometedoras en su área de especialización y brindar un valor adicional a las empresas en las que invierten.

▪ Business Angels Sociales o de Impacto

Estos inversores tienen un enfoque particular en apoyar empresas que buscan generar un impacto social o ambiental positivo. Su motivación va más allá del retorno financiero y buscan contribuir a soluciones para desafíos globales.

Beneficios para Emprendedores y Business Angels

Para Emprendedores:

- Acceso a Capital y Recursos: Los Business Angels proporcionan el capital necesario para el crecimiento y desarrollo del negocio, así como acceso a su red de contactos y experiencia.
- Mentoría y Orientación: La experiencia y conocimientos de los Business Angels pueden ser invaluable para los emprendedores, especialmente en las etapas iniciales del negocio.

- Validación y Credibilidad: El respaldo de un Business Angel puede conferir legitimidad y credibilidad a una empresa emergente, lo que facilita futuras rondas de financiamiento.

Para Business Angels:

- Potencial de Rendimiento Elevado: Si la empresa tiene éxito, los Business Angels pueden obtener un retorno significativo de su inversión inicial.
- Participación Activa en Empresas Prometedoras: Tienen la oportunidad de involucrarse directamente en el crecimiento y desarrollo de nuevas empresas, lo que puede ser una experiencia gratificante.
- Diversificación de Portafolio: Los Business Angels a menudo invierten en varias empresas emergentes, lo que les permite diversificar su cartera y reducir el riesgo.

Factores de inversión

Los business angels evalúan cuidadosamente varios factores antes de decidirse a invertir en una startup. Estas consideraciones les ayudan a evaluar los riesgos y rendimientos potenciales asociados con la inversión. Estos son algunos de los factores clave que los business angels suelen tener en cuenta:

- Oportunidad de mercado y tamaño: quieren ver que la startup se dirige a un mercado significativo y en crecimiento. Evalúan la base de clientes potenciales, las tendencias del mercado y la capacidad de la startup para capturar una parte significativa de ese mercado.
- Propuesta de Valor Única: buscan startups que ofrezcan una propuesta de valor única y convincente. Esto significa que la startup debe tener una clara ventaja o innovación que la diferencie de sus competidores existentes o potenciales.
- Competencia y experiencia del equipo: Los business angels prestan mucha atención a los conocimientos, la experiencia y la trayectoria del equipo fundador. Quieren saber si el equipo tiene

las habilidades y los conocimientos necesarios para ejecutar el plan de negocios de manera efectiva.

- Viabilidad del producto o servicio: evalúan la viabilidad y la escalabilidad potencial del producto o servicio de la startup. Quieren ver pruebas de que hay demanda para la oferta y que resuelve un problema real para los clientes.
- Tracción e hitos: prefieren startups que hayan alcanzado cierto nivel de tracción o hitos. Esto podría incluir la adquisición de clientes, la generación de ingresos, el crecimiento de usuarios o los hitos de desarrollo de productos. Demuestra que la startup está progresando.
- Modelo de negocio y estrategia de ingresos: quieren entender cómo la startup planea monetizar su producto o servicio. Buscan un modelo de negocio claro y sostenible que muestre un camino hacia la rentabilidad.
- Panorama competitivo: quieren saber quiénes son los competidores de la startup y cómo se diferencia de ellos. Evalúan la capacidad de la startup para mantener una ventaja competitiva en el mercado.
- Proyecciones y métricas financieras: revisan las proyecciones financieras de la startup para tener una idea de su potencial de crecimiento y trayectoria de ingresos. También tienen en cuenta métricas financieras clave como el coste de adquisición de clientes, la tasa de consumo y el margen bruto.
- Potencial de salida: invierten con la expectativa de una salida futura que proporcione un retorno de su inversión. Consideran posibles opciones de salida, como oportunidades de adquisición o la posibilidad de una oferta pública inicial (OPI).
- Riesgos y estrategias de mitigación: quieren comprender los riesgos asociados con la startup y cómo el equipo planea mitigarlos. Esto podría incluir factores como los riesgos regulatorios, las amenazas competitivas y los desafíos tecnológicos.
- Alineación con su experiencia e intereses: Algunos business angels tienen preferencias o experiencia específicas en la industria. Es posible que prefieran invertir en startups dentro de sectores con los que están familiarizados, donde pueden proporcionar información y conexiones

valiosas.

- Ajuste fundador-inversor: Los ángeles consideran si tienen una buena relación con los fundadores y si existe una visión compartida para el futuro de la empresa. Una sólida relación fundador-inversor es crucial para el éxito de una asociación.

Al evaluar estos factores, los business angels pretenden tomar decisiones de inversión informadas que se alineen con sus objetivos y tolerancia al riesgo. Los business angels pueden sopesar estos factores de manera diferente en función de su propia filosofía y preferencias de inversión.

Conclusión

Los Business Angels son esenciales en el ecosistema emprendedor, aportando no solo capital, sino también experiencia y conexiones invaluable. Su contribución es un factor determinante para el éxito y crecimiento de muchas startups y empresas emergentes. Al comprender sus características y los diferentes tipos que existen, los emprendedores pueden aprovechar al máximo esta fuente de apoyo vital en su camino hacia el éxito empresarial. El respaldo estratégico y financiero de los Business Angels puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento en el mundo competitivo de los negocios emergentes.