

Business Angels: aliats de l'emprenedoria

Article núm. 6 – 2023

FINANCER



Òscar Solé

Economista

Departament Financer

oscar@mallolassessors.com

Introducció

En el món de l'emprenedoria, comptar amb el suport financer i l'orientació estratègica adequada és cabdal per a l'èxit de qualsevol projecte empresarial. Els Business Angels exerceixen un paper fonamental en proporcionar capital i experiència a les startups i empreses emergents. En aquest article, explorarem en profunditat qui són els Business Angels.

Definició de Business Angels

Els Business Angels són individus amb recursos financers substancials que inverteixen el seu propi capital en startups i empreses emergents a canvi d'una participació accionarial. No obstant això, la seva contribució no es limita a l'àmbit financer; també ofereixen coneixements, contactes i assessorament estratègic, elements cabdals per al desenvolupament i èxit del negoci.

Els business angels són inversors individuals que proporcionen capital a startups en les seves primeres etapes, sovint a canvi de propietat accionarial o deute convertible. Aporten no només finançament, sinó també experiència en la indústria, coneixements empresarials i connexions valuoses. No obstant això, tant els business angels com les startups enfronten desafiaments, com l'alt

risc i la incertesa, la falta de liquiditat i la durada potencialment llarga de les inversions. En considerar la inversió en una startup, els business angels busquen diversos factors clau. Aquests inclouen un equip de gestió sòlid, un producte o servei innovador amb un mercat potencialment gran, un avantatge competitiu clar i l'escalabilitat del negoci. Addicionalment, busquen startups amb una estructura comercial sòlida i una estratègia de sortida viable.

Característiques dels Business Angels

➤ Experiència Empresarial Significativa

Una de les característiques distintives dels Business Angels és la seva àmplia experiència en el món dels negocis. Molts d'ells són emprenedors reeixits, executius d'alt nivell o experts en sectors específics. Aquesta experiència els atorga un profund coneixement dels desafiaments que enfronten les empreses en les seves etapes inicials.

➤ Inversió de Capital Propi

A diferència d'altres fonts de finançament, els Business Angels utilitzen el seu propi capital per donar suport a les empreses en les quals creuen. Aquest compromís personal demostra una confiança genuïna en el projecte, ja que estan disposats a assumir riscos financers.

➤ Enfocament a Llarg Termini

Tot i que esperen obtenir un retorn de la seva inversió, els Business Angels comprenen que l'èxit en el món empresarial pot requerir temps. Per tant, adopten una perspectiva a llarg termini i estan disposats a ser pacients mentre el negoci creix i es desenvolupa.

➤ Aportes més enllà del Capital

A més del suport financer, els Business Angels ofereixen un valuós conjunt d'habilitats i coneixements. Comparteixen les seves experiències, proporcionen orientació estratègica i estableixen connexions amb altres professionals i possibles socis comercials. Aquest suport integral pot ser determinant per a l'èxit de l'empresa.

➤ Tolerància al Risc

Atès l'alt grau d'incertesa que envolta les startups, els Business Angels han de tenir una tolerància al risc significativa. Estan disposats a acceptar la possibilitat que l'empresa no assoleixi els nivells d'èxit esperats i, per tant, poden perdre part o fins i tot la totalitat de la seva inversió.

➤ Carteres d'inversió diverses.

Els business angels solen invertir en múltiples startups de diversos sectors. Aquesta diversificació ajuda a distribuir el seu risc i augmenta les possibilitats de tenir una inversió exitosa a la seva cartera.

➤ Alineació d'interessos.

Els business angels solen tenir un interès genuí en l'èxit de la startup més enllà del guany financer. Poden tenir passió per la indústria, la tecnologia o el problema que la startup està resolent. Aquesta alineació d'interessos pot conduir a una relació més col·laborativa i mútuament beneficiosa.

➤ Estratègia de sortida.

Com qualsevol altre inversor, els business angels estan interessats en una possible estratègia de sortida en la qual puguin obtenir un retorn de la seva inversió. Això podria venir en forma d'una adquisició per part d'una empresa més gran o una oferta pública inicial (OPI).

Tipus de Business Angels

▪ Business Angels Independents

Aquests individus inverteixen de manera individual en startups i empreses emergents. La seva experiència i recursos personals són els seus principals actius, i el seu interès en un projecte està impulsat per factors personals i professionals. Alguns poden tenir un enfocament més ampli, mentre que d'altres poden especialitzar-se en sectors específics.

▪ Grups d'Inversors Àngels

Aquests grups reuneixen diversos Business Angels amb interessos i àrees d'experiència similars. En col·laborar, poden combinar el seu coneixement i capital per realitzar inversions més importants i diversificades, la qual cosa brinda a les startups accés a una xarxa més àmplia de coneixements i connexions.

▪ Business Angels Corporatius

Algunes grans corporacions han establert programes d'inversió en startups. Els Business Angels busquen donar suport a empreses emergents que estan alineades amb els seus interessos estratègics i que poden oferir sinergies amb el seu propi negoci establert.

▪ Business Angels Especialitzats

Aquests inversors tenen un coneixement profund en un camp específic, com tecnologia, biotecnologia o fintech. La seva experiència especialitzada els permet identificar oportunitats prometedores en la seva àrea d'especialització i brindar un valor addicional a les empreses en les quals inverteixen.

▪ Business Angels Socials o d'Impacte

Aquests inversors tenen un enfocament particular en donar suport a empreses que busquen generar un impacte social o ambiental positiu. La seva motivació va més enllà del retorn financer i busquen contribuir a solucions per a desafiaments globals.

Beneficis per a Emprendadors i Business Angels

Per a Emprendadors:

- Accés a Capital i Recursos: Els Business Angels proporcionen el capital necessari per al creixement i desenvolupament del negoci, així com accés a la seva xarxa de contactes i experiència.
- Mentoria i Orientació: L'experiència i coneixements dels Business Angels poden ser invaluables per als emprendadors, especialment en les etapes inicials del negoci.
- Validació i Credibilitat: El suport d'un Business Angel pot conferir legitimitat i credibilitat a una empresa emergent, la qual cosa facilita futures rondes de finançament.

Per a Business Angels:

- Potencial de Rendiment Elevat: Si l'empresa té èxit, els Business Angels poden obtenir un retorn significatiu de la seva inversió inicial.
- Participació Activa en Empreses Prometedores: Tenen l'oportunitat d'involucrar-se directament en el creixement i desenvolupament de noves empreses, la qual cosa pot ser una experiència gratificant.
- Diversificació de Portafolio: Els Business Angels sovint inverteixen en diverses empreses emergents, cosa que els permet diversificar la seva cartera i reduir el risc.

Factors d' inversió

Els business angels avaluen acuradament diversos factors abans de decidir-se a invertir en una startup. Aquestes consideracions els ajuden a avaluar els riscos i rendiments potencials associats amb la inversió. Aquests són alguns dels factors clau que els business angels solen tenir en compte:

- Oportunitat de mercat i mida: volen veure que la startup es dirigeix a un mercat significatiu i en creixement. Avaluen la base de clients potencials, les tendències del mercat i la capacitat de la startup per capturar una part significativa d'aquest mercat.
- Proposta de Valor Única: busquen startups que ofereixin una proposta de valor única i convincent. Això significa que la startup ha de tenir un clar avantatge o innovació que la diferenciï dels seus competidors existents o potencials.
- Competència i experiència de l' equip: Els business angels presten molta atenció als coneixements, l'experiència i la trajectòria de l'equip fundador. Volen saber si l' equip té les habilitats i els coneixements necessaris per executar el pla de negocis de manera efectiva.
- Viabilitat del producte o servei: avaluen la viabilitat i l' escalabilitat potencial del producte o servei de la startup. Volen veure proves que hi ha

demanda per a l'oferta i que resol un problema real per als clients.

- Tracció i fites: prefereixen startups que hagin assolit cert nivell de tracció o fites. Això podria incloure l' adquisició de clients, la generació d' ingressos, el creixement d' usuaris o les fites de desenvolupament de productes. Demostra que la startup està progressant.
- Model de negoci i estratègia d'ingressos: volen entendre com la startup planeja monetitzar el seu producte o servei. Busquen un model de negoci clar i sostenible que mostri un camí cap a la rendibilitat.
- Panorama competitiu: volen saber qui són els competidors de la startup i com se'n diferencia. Avaluen la capacitat de la startup per mantenir un avantatge competitiu al mercat.
- Projeccions i mètriques financeres: revisen les projeccions financeres de la startup per tenir una idea del seu potencial de creixement i trajectòria d' ingressos. També tenen en compte mètriques financeres clau com el cost d' adquisició de clients, la taxa de consum i el marge brut.
- Potencial de sortida: inverteixen amb l'expectativa d'una sortida futura que proporcioni un retorn de la seva inversió. Consideren possibles opcions de sortida, com oportunitats d'adquisició o la possibilitat d'una oferta pública inicial (OPI).
- Riscos i estratègies de mitigació: volen comprendre els riscos associats amb la startup i com l' equip planeja mitigar-los. Això podria incloure factors com els riscos reguladors, les amenaces competitives i els desafiaments tecnològics.
- Alineació amb la seva experiència i interessos: Alguns business angels tenen preferències o experiència específiques en la indústria. És possible que prefereixin invertir en startups dins de sectors amb els quals estan familiaritzats, on poden proporcionar informació i connexions valuoses.
- Ajust fundador-inversor: Els àngels consideren si tenen una bona relació amb els fundadors i si hi ha una visió compartida per al futur de l' empresa. Una sòlida relació fundador-inversor és crucial per a l'èxit d'una associació.

En avaluar aquests factors, els business angels pretenen prendre decisions d'inversió informades que s'alineïn amb els seus objectius i tolerància al risc. Els business angels poden sospesar aquests factors de manera diferent en funció de la seva pròpia filosofia i preferències d' inversió.

Conclusió

Els Business Angels són essencials en l'ecosistema emprenedor, aportant no només capital, sinó també experiència i connexions invaluables. La seva contribució és un factor determinant per a l'èxit i creixement de moltes startups i empreses emergents. En comprendre les seves característiques i els diferents tipus que existeixen, els emprenedors poden aprofitar al màxim aquesta font de suport vital en el seu camí cap a l'èxit empresarial. El suport estratègic i financer dels Business Angels pot marcar la diferència entre l'èxit i l'estancament en el món competitiu dels negocis emergents.