



Quiénes son y cómo actúan los inversores que financian tu idea

Tienen entre 35 y 54 años, se agrupan en redes y se interesan, sobre todo, por el sector TIC. Los 'business angels' se han profesionalizado y cada vez cuentan con una capacidad de inversión mayor.

VALORACIÓN

El valor medio de las operaciones que se realizan en las primeras fases de vida de las 'start up' se sitúa entre 800.000 y 1,7 millones de euros.

Alba Casilda, Madrid

El ecosistema emprendedor y el inversor van de la mano y en los últimos años ambos han madurado. Al mismo tiempo que han aparecido nuevos creadores mejor formados con ideas innovadoras, los inversores privados también se han profesionalizado y han entrado en juego diferentes figuras. Hay redes, grupos y clubes especializados, sociedades y fondos activos en etapas semilla y de arranque, aceleradoras e incubadoras y plataformas de financiación participativa. Hoy, todos ellos son agentes clave para el lanzamiento y el crecimiento de los proyectos.

En este contexto, las redes de *business angels* están cobrando una especial importancia, ya que se han convertido en el principal canal para que estos profesionales aporten liquidez a las *start up*. Así se concluye en el *Informe Business Angels (2017)*, elaborado por la Asociación Española de *Business Angels* (Aeban), en el que se recogen las principales particularidades de las operaciones realizadas en el último año. En general, el comportamiento de los inversores se asemeja al del ejercicio anterior. Como novedad, destaca que se ha producido un rejuvenecimiento de estas figuras, ha aumentado la presencia de mujeres -aunque todavía es inferior respecto a otros mercados- y se ha incrementado la capacidad de inversión.

● Cómo son

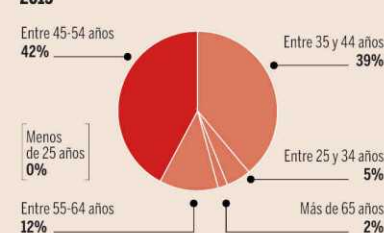
La media de edad de los *business angels* en 2016 se ha mantenido estable y los más activos son los que tienen entre 35 y 54 años. La mayoría se encuentra en Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana. Eso sí, llama la atención el aumento del colectivo joven, pues el grupo menor de 44 años ha crecido un 4% y pasa así a representar el 48% del total (43% en 2015). La experiencia acumulada de los inversores prueba que aún es un mercado en desarrollo. Los datos muestran la incorporación de nuevas figuras: en concreto un 8% ha iniciado

RADIOGRAFÍA DE LOS 'BUSINESS ANGELS'

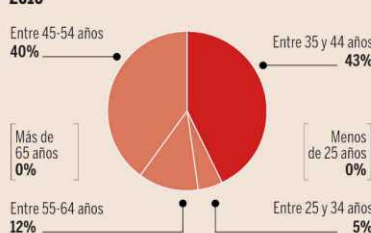
> Perfil

En porcentaje.

2015



2016



> Capacidad de inversión

En porcentaje.



> Principales sectores

En porcentaje.



Fuente: Informe 'Business Angels', AEBAN 2017

su actividad en 2016, mientras que el 56% de los *business angels* cuenta con una trayectoria de uno a cinco años.

“La aparición de nuevos inversores podría explicar el incremento de profesionales que tienen menos de cinco empresas en cartera, a la par que ha aumentado la proporción de quienes acumulan más de 21 participadas”, se explica en el informe. Así, las fórmulas más comunes para iniciarse en este tipo de actividades es a través de redes específicas (29%) y de amigos y socios (25%).

● Operaciones

Aunque se trate de una actividad relativamente reciente, este mercado ya trae buenas noticias a los emprendedores

que buscan mayores aportaciones. Más del 8% de los inversores declara disponer de más de 500.000 euros, frente al 3% de 2015. El porcentaje con menos de 100.000 euros anuales es ligeramente inferior al año anterior.

También se aprecia un interés por diversificar el riesgo y el 85% busca invertir hasta 50.000 euros por empresa. Sólo un 4% estaría dispuesto a otorgar más de 100.000 euros por compañía. En este sentido, la coinversión aparece como una vía más hacia la diversificación. Así, los *business angels* se alían con una amplia variedad de socios, y la actuación en solitario se ha convertido en una práctica minoritaria. El 85% actúa junto con otros inversores particulares

El 85% ha coinvertido con otros 'business angels', y el 44% lo ha hecho con fondos de capital riesgo

Tecnología, comercio, salud y contenidos digitales son los ámbitos más atractivos

Los inversores valoran, sobre todo, al equipo y su capacidad de respuesta

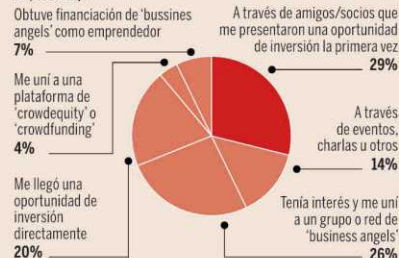
y el 44% lo hace con fondos de capital riesgo. Por su parte, la participación a través de plataformas de *crowdfunding* o entidades públicas como Enisa se mantiene estable.

Además, tal y como ocurre en otros países, los sectores que despiertan un mayor interés son las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y el software, los medios y contenidos digitales y el comercio y distribución.

En cuanto a las valoraciones de las firmas, el estudio diferencia entre fase semilla -previa al lanzamiento del producto- y fase *start up* -cuando ya se comercializa en el mercado-. La media se sitúa en 800.000 euros, que se duplica una vez la empresa ya está operativa, valida su servi-

> Razones para empezar a invertir

En porcentaje.



> Razones para romper una negociación

En porcentaje.



Expansión

● Factores

De media, las negociaciones suelen durar seis meses. Se trata de una etapa importante en el ciclo de vida de una *start up* y en la que puede pasar de todo. Cualquier imprevisto puede romper la relación entre el inversor y el emprendedor. En este sentido, el equipo, la capacidad de respuesta y la afinidad son los principales cuestionamientos que tienen en cuenta los *business angels*. De hecho, las razones para desestimar una inversión giran en torno al creador y su plantilla: por ejemplo, si existen dudas sobre su capacidad de gestión o si hay falta de confianza en el equipo.