

## Guía 13.

# Fases de inversión de un business angels





**¿Qué es un inversor privado o business angels?  
¿Qué fases sigue un inversor a la hora de decidir invertir en  
un proyecto?  
¿Qué cuestiones tiene en consideración durante ese  
proceso?**

**El business angel es un inversor privado que aporta “capital inteligente” a un proyecto empresarial, es un empresario, directivo, emprendedor con éxito o un ahorrador con experiencia empresarial, que entra en contacto con un proyecto atractivo para él, que se encuentra en fase de lanzamiento o en primeras fases de crecimiento y, además de invertir dinero, aporta sus conocimientos a la empresa, derivados de su experiencia y del contacto con el mercado.**

La figura del business angel en las redes es anónima, por lo que es difícil establecer una tipología de los “ángeles”. Se trata de personas con experiencia empresarial que suelen financiar operaciones **entre 5.000 y 300.000 euros**. Generalmente tienen una amplia formación y/o experiencia empresarial y suelen invertir en sectores que conocen bien. Intervienen en las primeras fases del proyecto empresarial, generalmente en empresas cercanas a su lugar de residencia, **no adquieren más del 50% del capital total de la empresa** y suelen partir como apoyo externo en la gestión de la empresa.

El capital con el que la mayor parte de empresas suele comenzar su actividad proviene de los ahorros de los emprendedores y de su entorno más próximo, pero a medida que la empresa empieza a crecer y a consolidarse, las necesidades de financiación son mayores y debe comenzar a buscar otro tipo de capitales ajenos. El nivel de riesgo que todavía tiene en este punto el proyecto hace que el capital-riesgo no suela entrar en este tipo de empresas, y su pequeño tamaño impide la salida a los mercados de capitales, por lo que las únicas opciones que tiene en este momento el emprendedor son la financiación bancaria y/o figura del business angel.



Cualquier proyecto de inversión que busque una financiación deberá pasar por una serie de etapas tendentes a permitir el conocimiento del proyecto, despejar incertidumbres, y tras la inversión correspondiente llegará la monitorización periódica de la inversión y una posible desinversión al cabo de un periodo de tiempo (sobre todo si el inversor es de perfil financiero).

## **Fases que sigue un business angels a la hora de decidir sobre su inversión**

**1. Selección de inversiones:** el inversor revisa el Resumen ejecutivo del Plan de Negocios (Teaser Ciego) y decide si se adapta a sus criterios de inversión en cuanto a tamaño, fase de la empresa, sector, porcentaje a invertir, etc. Se suele hacer una comprobación rápida de las referencias de los emprendedores y del mercado en cuestión (capacidad del equipo directivo, potencial de crecimiento, viabilidad técnica y carácter innovador, etc.).

**2. Plan de negocios (Cuaderno de venta):** se solicita una vez pasado el primer filtro y en una primera fase es mejor no enviar demasiada información. Entre sus principales apartados figuran: el resumen ejecutivo, la compañía, el producto o servicio, el mercado, la competencia, recursos humanos, y por supuesto un análisis financiero histórico.

**3. Due Diligence:** proceso de comprobación formal de la información contenida en el Plan de Negocios. Se suele subcontratar y como es el inversor el que paga, significa que realmente tiene interés en realizar la inversión. Suele incluir reuniones con los miembros clave del equipo directivo, visita a las instalaciones, consulta de referencias de clientes, proveedores, estudio de mercado, valoración detallada de la empresa, propuesta de estructuración de la operación y posible salida del inversor.

Este momento es crítico ya que se puede producir el rechazo del proyecto. Entre las causas más frecuentes podríamos destacar:



- Equipo directivo.
- Mercado incierto o insuficiente.
- Proyecto no viable.
- Poco original.
- Plan de Negocios pobre.
- No interesa el sector.
- Rentabilidad insuficiente.

Si después de todo esto, sigue el proceso, se inicia la negociación.

**4. Negociación:** el inversor entrega a los emprendedores un term-sheet que incluye los principales términos de la oferta: precio/acción, nº de acciones, nº de representantes en el Consejo de Administración, requisitos para la toma de decisiones clave, términos para la salida del inversor. El inversor "no suele" permitir demasiada negociación de lo que ha propuesto.

**5. Formalización:** en paralelo a la negociación, si se ve que hay posibilidades de acuerdo, los abogados comienzan a redactar los documentos legales según el term-sheet (contrato de compraventa, acuerdo entre accionistas, garantías, etc). Además, se acuerda un Plan Financiero detallado que se deberá cumplir. En caso de que no sea así, los inversores podrán efectuar cambios significativos.

**6. Monitorización:** el inversor asignará dos personas para el seguimiento de la empresa. Una (el Asociado) llevará a cabo una monitorización semanal o mensual, para comprobar el cumplimiento o no del Plan Financiero. La otra persona, (el Socio) ayudará en temas estratégicos y participará en los Consejos de Administración.

Si todo va bien, la monitorización será distante y pasiva, pero si el plan se tuerce el asociado puede acabar "viviendo" en la empresa hasta que se enderece de nuevo.



Los inversores jugarán un papel clave en la contratación del personal directivo cuando la empresa comience a crecer. Además, tomarán un papel destacado en el caso de que la empresa se vea envuelta en un proceso de fusión o adquisición.

Esto puede durar entre los 3 y 5 años, lo que suele durar una inversión de capital riesgo.

**7. Desinversión:** el inversor tiene como objetivo el obtener una rentabilidad excepcional a su salida. La venta suele producirse a partir del tercer año desde la entrada del primer fondo, aunque suele llevar algún tiempo. Las principales formas de des inversión son:

- Trade Sale o venta a un inversor estratégico.
- Venta a otro fondo o inversor financiero.
- Recompra por parte de los emprendedores/equipo gestor.
- Salida a Bolsa.

### **Más información**

Manual “Presentación de proyectos empresariales a posibles inversores”:

<http://www.emprenemjunts.es/index.php?op=13&n=1100>