

## Inversión Ángel

### ¿Qué es un inversionista ángel?

Un inversionista ángel (en inglés *angel investor* o *business angel*) es una persona que invierte dinero propio en startups o empresas con alto potencial de crecimiento, a cambio de acciones (equity) con el objetivo de obtener un alto retorno de inversión.

Cada inversionista ángel tiene su propia estrategia de inversión, según su plazo de inversión y tolerancia al riesgo. Los mejores se caracterizan por aportar experiencia valiosa en una industria, una red curada de contactos, o alto *expertise* en un área operativa del negocio.

### Características de un inversionista ángel ideal

Ahora que ya conoces las funciones de un *business angel* en una empresa o proyecto naciente, es conveniente que sepas cuáles son sus características más importantes. Existen **4 rasgos de un *angel inversor*** que debes reconocer al buscar financiación para un posible emprendimiento.

#### 1. Experiencia en el nicho o la industria

Al empezar un emprendimiento, es mucho más favorable recibir el financiamiento de un inversor experto en el nicho del negocio. Su experiencia en una industria determinada supondrá, por un lado, un respaldo económico muy prometedor y, por otro, el conocimiento empresarial que puede aportar al proyecto.

#### 2. Red de contactos y reputación

Debe tener un historial de inversiones bien manejadas, relaciones construidas a base de confianza y una reputación de valoraciones positivas entre otros emprendedores. Esto también asegura que cuente con una red de contactos para contribuir a concretar alianzas, contrataciones, sociedades y clientes en un menor tiempo.

#### 3. Expectativas realistas

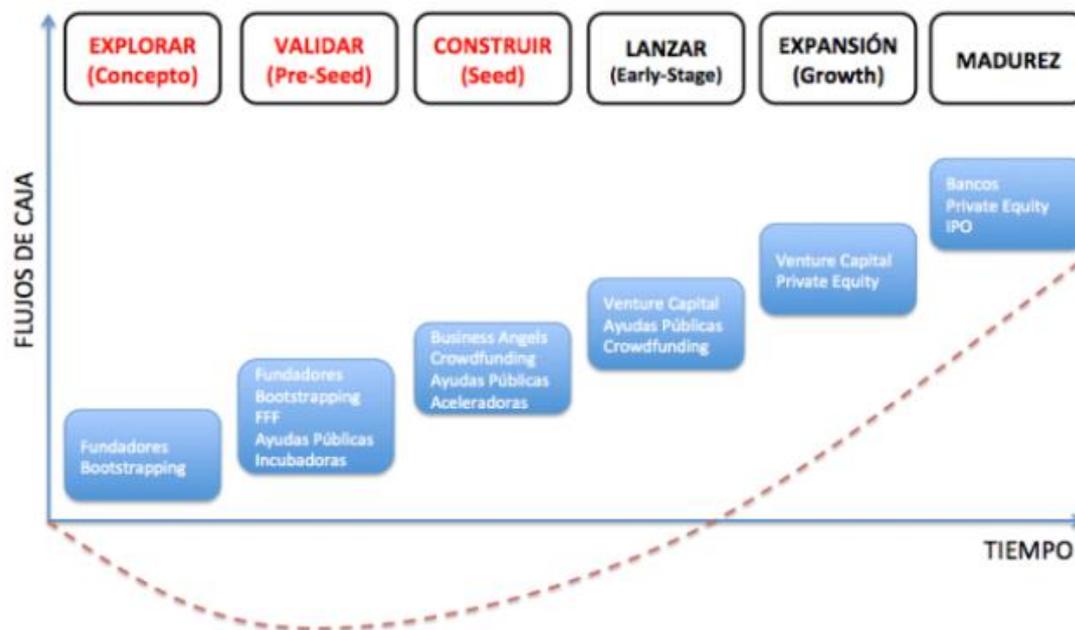
En el proceso de negociar con un inversor ángel es fundamental conocer cuáles son sus expectativas respecto a los resultados del negocio. Tiene que mostrarse muy receptivo y abierto a contribuir a pesar de los riesgos que supone y de los problemas que surgirán. Si eliges al ideal, puede contribuir con consejos para salir de las situaciones de crisis que se suelen afrontar en las primeras etapas de un negocio.

#### 4. Espíritu de equipo

El *ángel inversor* de un negocio suele entender su rol dentro de la startup o empresa si el convenio se ha pactado con claridad. Lo más importante es que no se convierta en un miembro tóxico del emprendimiento para que no termine imponiendo sus supuestos derechos sobre la jerarquía establecida en la empresa. Esta es una circunstancia que debe negociarse con honestidad en la etapa de conversaciones previas al acuerdo.

### ¿En qué momento suele invertir un Ángel Inversor?

Los inversores ángeles suelen hacer su primera inversión en etapas muy tempranas de la startups.



### Perfil del inversor ángel argentino

Según un **estudio** realizado por **ARCAP, AWS** y el **Observatorio Latinoamericano de Financiamiento para Emprendedores** (Universidad Austral) sobre el perfil del inversor ángel argentino:

- La edad promedio del inversor ángel argentino es de **50 años**. Es una persona que se desempeñó como **ejecutivo de una empresa** (69%), fundó una **PyME** o fue socio de la misma (61%) o fue **CEO o fundador de una startup** (56%).
- En promedio, esta figura destina entre el 10-20% de sus inversiones financieras a la inversión ángel. El 86% de los inversores ángel tienen experiencia previa de inversión en los mercados financieros (como acciones, bonos y otros).
- En el período 2017-2019 los ángeles concretaron aprox. 1 inversión anual. El monto anual promedio se encuentra en el rango 20-30 mil dólares en 2017 y 2019; y entre 10-20 mil dólares en 2018. Las startups invertidas en este período se concentraron mayormente en los **sectores de software y servicios** (42%) y **agricultura** (36%). Los instrumentos más utilizados fueron suscripción de acciones comunes (57%) y deuda convertible (56%).
- El 57% de los ángeles de la muestra lograron al menos un retorno positivo de sus inversiones, con un rendimiento promedio de 1-3x. Pero, el 43% reporta que sólo obtuvo retornos negativos. El principal motivo de fracaso de las inversiones ángeles son los **problemas en el equipo fundador** (67%), luego le siguen **falta de una necesidad en el mercado** del producto o servicio ofrecido (33%) y **falta de caja** (31%).