

BUSINESS ANGELS ETA ARRISKU-KAPITALEKO FONDOK: NOLA SEDUZITU INBERTITZAILEA?

Posted on 03/05/2010 by Naider



2010eko martxoaren 10ean oso interesgarria den hitzaldi batean parte hartu nuen izenburua: "[Business Angels eta arrisku-kapitaleko fondoak: nola seduzitu inbertitzailea?](#)". Aurkezpen hau "[Salón Mi Empresa S.A.](#)" ekitaldi baten barruan egin da. Madrilgo Biltzar Jauregia, 2010eko martxoaren 9an eta 10ean, "ekintzaile, enpresaburu eta autonomoek abiarazteari,

finantzaketari, garapenari eta kudeaketari buruz dituzten kezka guztiei irtenbideak aurki diezaiekeen urteroko lehen ekitaldia, eta non. egokiak, ETEak eskualdatzea edo eskuratzea." Ekintzaileei, autonomoei, negozio-eskoletako ikasle/ikasle ohiei, ETE eta mikroenpresetako goi-zuzendariei, beren kabuz lanean hasi nahi duten edo hartu nahi duten enpresa handietako zuzendariei zuzenduta zegoen. Erakusketako edukiak euren ezagutzak zabaltzeko aprobetxatzea, euren enpresa saldu edo negozioa lagatzea nahi duten enpresaburuak, etab. Antolatzaileei ahaztu zitzaizen ekitaldi honetako interes-talde potentzialen zerrendan inbertitzaileak, arrisku-kapitaleko funtsak, business angels, laburbilduz, finantzaketa iturri alternatiboak jartzea.

Jardunaldiko hizlariak hauek izan ziren:

[Alejandro Santana García-Fuster](#), <-eko zuzendari nagusia a href="http://www.perennius.es/" target="_blank" rel="noopener">Perennius. Beste hizlaria [Alberto Gómez izan zen](#), [Adara](#)ko bazkide kudeatzailea. Azkenik, Jorge Aranzabe, [Gestión de Capital Riesgo del País Vasco](#)ko zuzendariorde nagusia, non % 70 Euskal Herriko Garapen Agentziak, [SPRI](#), % 10 [BBK](#), % 10. [Kutxa](#)rentzat, %7 [Mondragón Inversiones](#) eta Viana SPEn %3. Eduard Saura-k, [Accuracy](#)ko arrisku-kapitala eskaintzen duen konpainiako bazkide gerenteak moderatu zuen. baita enpresa handi eta ertainek egiaztatutako esperientzia finantza-arloan ezagutza espezifikoak eskatzen diren arloetan.

Jardunaldiaren sarrera gisa, funts bakoitzeko ordezkariak euren burua aurkeztu zuten. [Adara](#) Arrisku Kapitalaren funtsa da eta, beraz, ez da aurretiazko fasean sartzen, haziarenean. Inbertitu dagoeneko garaturiko produktu bat eta lehendik dauden diru-sarrerak dituzten enpresetan. 2005ean jarri zuten martxan lehen fondoa, gaur egun 55 milioi euro kudeatzen dituzte, 13 inbertsio egin dituzte eta 9 enpresa dituzte oraindik zorroan. Software-zerbitzuetan eta plataformetan inbertitzen dute, lineako eta mugikorrek zerbitzuetan, osagaietan eta erdieroaleetan, telekomunikazio-ekipoetan eta teknologia garbietan edo haren baliokidean ingelesez "Clean Tech". Euren inbertsioaren %60 Espainian kokatutako enpresentzat bideratzen da, gainerakoa, %40, Europan kokatuta.

[Perennius](#) Seed Capital eta Start-up fasean inbertitzen du, hau da, aurreko faseetan. [Adara](#) alderantzikatzen duenari. 7 inbertsio egin dituzte orain arte. Ikuspegi orokor samarra dute inbertitzen duten sektoreei dagokienez. Ez zuten dirurik bildu behar [Perennius](#)rako funtsak bi familia aberatsetatik datozelako. Horietako bat Alejandro Santanarena da. Finantza produktu desberdinak kudeatzen dituen Family Office bat da, arrisku-kapitaleko funtsa barne. [Perennius](#) Business Angel "egituratu" edo profesionalizatutzat du bere burua. 150.000 eta 400.000 euro arteko inbertsioak egiten dituzte.

[Gestión de Capital Riesgo del País Vasco](#) kudeaketa-sozietatea 1985ean sortu zen eta bere funtsak, batez ere, jatorri publikokoak dira (% 70). [SPRI](#)). 100 milioi euroko kapitala dute kudeatzen. Hazia fasean inbertitzen dute, abiaraztean eta baita ondorengo faseetan ere, enpresa baten hazkuntza. Momentuz hobetsi diren sektoreak Bioteknologia, Nanoteknologia eta sortzen ari diren sektoreak dira, nahiz eta arlo horretan zeintzuk diren zehaztu ez duen.

Ondoren, enpresa baten bilakaera faseak deskribatu zituzten bere hastapenetan, hau da, 1. faseari Ideia deitzen zaio, 2. faseari Prototipoa, 3. fasea garapen komertziala eta 4. fasean errentagarritasuna lortzen da. .

Fase bakoitzaren artean, balio-jauzi bat dago. Fase bakoitzaren artean, lortutako inbertsioak gutxienez hurrengo fasera iristea izan behar du. Arrisku-kapitala, edo Arrisku-Kapitalak ezagutzen

dugun moduan, 3. eta 4. faseetatik inbertitzen du. Inbertitzaile mota eta fasea bere inbertsio-ahalmenaren eta arrisku-abertsioaren arabera da edo ez.

1. faseak normalean esan nahi du, eta normalean nahiko handiak izan ohi diren Bioteknologian inbertsioak ez badira, zenbait milioi euro ingurukoak, 50.000 - 200.000 euro inguruko inbertsioak izan ohi dira. Normalean 4F-ek (Founder, Friends, Family and Fools) erasotzen dituzte, Business Angels eta Family Office batzuk. Arrisku Kapitalak, Espainian behintzat, ez du inbertitzen normalean fase honetan. Ohikoagoa izan ohi da herrialde anglosaxoietan, arrisku gutxiagorekin, hala nola AEBetan edo Erresuma Batuan.

2. fasean helburuak argiagoak dira, Negozio Plana aurreratuagoa da, inbertsioa profesionalizatuagoa izan ohi da. Fase honetan Business Angel-aren figura sartu ohi da, koinbertsioan askotan lehen fasean baino inbertsio handiagoa suposatzen duelako, [Perennius](#).

3. eta 4. faseetan, harremana ez da hain pertsonala zuzendaritza taldearekin, inbertitzaileak, hau da, Arrisku Kapitalak, emaitzetan arreta gehiago jarri ohi du.

Inbertitzaile mota bakoitzaren inplikazio mailaz hitz egin dute hizlariak. Business Angel, Family Office edo arrisku kapitaleko entitateen mailan ere asko aldatzen dela esan dute. Finantza aldagaiak bezalako aldagaiak nagusitu ohi dira inbertsio irizpideetan eta, batez ere, arrisku-kapitaleko entitateen artean. Business Angel-en kasuan motibazio pertsonalak ere egon ohi dira. Funtsen jatorriaren arabera, irizpideak ere aldatu egiten dira. Hirugarrenen funtsak badira, kudeatzailearen kasuan bezala, kudeatzailea finantza-inbertsio irizpideei lotuta dago eta malgutasun gutxiago dauka. Inbertitzaile pertsonala izatearen kasuan (Business Angel, adibidez) malguagoa izan ohi da, erabakiak pertsonalagoak eta subjektiboagoak izan daitezke.

Enpresa batek bere akziodunetan arrisku-kapitala duenean, merkatuari begira, sinesgarritasun, sendotasun gehiago ematen dio eta erakargarritasuna areagotzen du etorkizuneko salmenta baten aurrean ere. Arrisku-kapitalak kudeaketa-irizpide oso definituak eta profesionalak eskaintzen dituen inbertitzaile profesional bat izatea dakar.

Ondoren, mahai-inguruko partaideek entzuleen galderei erantzun diete:

1. Ekintzaileen erabakitze ahalmenak, behin arrisku-kapitala enpresa batean sartuta, nola eragiten dio? Askok eragiten du. Kapitala lortzen duen ekintzaileak enpresa proiektuan nahiko inplikaturik dauden bazkideak ditu. Arrisku-kapitalak gauza asko ditu esateko, normalean Administrazio Kontseiluan baitago. Negozio Planean, aurrekontuan, hornitzaileekiko harremanean eta abarretan parte hartzen du. Askok dira Administrazio Kontseiluaren onespenera mende dauden erabakiak.

2. Nola seduzitu Arrisku Kapitala? Lantaldea ezinbestekoa da Arrisku Kapitala entitateak limurtzeko orduan!!! Hizlariak enfasi handia jarri dute horretan. Nahiago dute A taldea, B produktuarekin, alderantziz baino. [Perennius](#)-k taldea baloratzen du, teknika ez ezik, halaber, merkataritza eta kudeaketa, eta exekutatzeko proiektua. Produktuak iraultzailea eta berritzailea izan behar du. Baina hemen ere faktore asko hartu behar dira kontuan, adibidez, kontsumitzaileak aldatzeko duen nahigabetasuna. Arrisku-kapitalak produktu bikaina bilatzen du, baina talde oso batek lagunduta (teknika, komertziala eta kudeaketa).

3. Zein arrisku baloratu ohi dituzte? Arrisku teknologikoa, teknika, komertziala, negozio eredu eta kudeaketa. Askok begiratu ohi dute ibilbideari, enpresa proiektuan parte hartzen duen pertsona bakoitzaren historiari. Aurretik esperientzia izan badute, arlo funtzional edo sektorialean, plus bat da eta inbertitzailearentzat arriskua arintzen du. Arrisku-kapitalak negozio eskalagarriak bilatzen ditu, hazkunde esponentziala dutenak, aurrera ateratzen ez diren bere zorroko proiektuak konpentsatzeko.

4. Bioteknologiaren esperientzia Euskadin. Gai honen inguruan [Gestión de Capital Venture del País Vasco](#) kudeaketa-sozietatearen ordezkariak hitz egin du. eta zure esperientziatik. Unibertsitate-

ingurunean bioteknologia proiektuak sortu ziren, spin-off-ak egin ziren eta guztiak laguntza publikoekin. Ikertzaileek eta teknikariek zuzendutako enpresak sortu ziren. Eredu hau momentu batean agortu zen. Hurrengo fasean, farmazia-arlotik ez ezik, kudeaketa-esperientzia ere zuten kudeatzaileak sartu ziren. Drogak merkatura ekartzea konplikatua da momentu honetan dagoen likidezia gutxigatik, diru asko eskatzen duena eta arrakastaren adibide asko ere ez daude. Hala ere, zerbitzuak, diagnostikoak, etab. arrakasta izateko aukera handiagoa du. Momentu honetan gertatzen ari dena dauden Bioteknologiko guztien merkatu garbiketa da. Saltzeko produktu batekin kudeaketa talde oso ona duten enpresek bakarrik iraungo dute bizirik.

5. Gaur egungo finantzaketa egoeran. Publikoa egonkor mantendu da "finantza krisiaren" urteetan, 2008-2010 bitartean. Pribatua %50 baino gehiago jaitsi da. Arrisku kapitalak arazoak ditu funtsak biltzeko. Inbertitzaileek diru asko galdu dute krisian eta arrisku-gosea gutxitu egin da. Inbertitzaileek errentagarritasuna bilatzen dute denbora gutxiagoan. "Etapako goiztiarra" edo oso hasierako inbertsioaren arazoa da errentagarritasuna lortzeko denbora luzea behar dela, 6 eta 10 urte bitartean, kasurik txarrean. Laburbilduz, inbertitzaileen gosea nekatu egiten da epe luzearako.

6. Arrisku-kapitalaren joeran. Inbertsio mailakatuagoak egiten dira "garaipen goiztiarrak" edo abantaila goiztiarrak lortzeko ikuspegiarekin, hurrengo finantzaketa txandara arte.

7. Zer etekin bilatzen du arrisku-kapitala. Inbertitutako kapitalaren 2 edo 3 aldiz. Beste batzuetan inbertitutako kapitala 20 aldiz lortu dute. Urteko % 25eko BTZaz hitz egin zuten. Urteko %10eko IRR batengatik, inbertitzaileak ez du arrisku-kapitalean sartzen. Inbertitu burtsan edo estatuko bonuetan inbertitzen duen inbertsio funts batean. [Adarak](#) %30-35 arteko IRRak lortu ditu. Altuak dira, baina bidean galtzen diren, hau da, aurrera egiten ez duten enpresak ere kontuan hartu behar ditugu. Mundu idealaren irteera-aldia 3 eta 5/6 urte artekoa izan ohi da. Hala ere, orain 5 eta 8 urte arteko iraunkortasun-aldiei buruz ari gara.

Kapital inbertitzailea gutxiengoan sartu ohi da, oro har %20-30eko partaidetzarekin. Balorazioak DCF-ek (deskontatutako diru-fluxuak) edo transakzioen edo merkataritzaren multiploen bidez egiten dira, hau da, kotizatutako sozietateen arabera. Krisiaren aurreko agertoki batean, EBITDA multiploaren 7-8 aldiz hitz egiten genuen, orain erdiaz ari gara.

8. Momentu honetan arrisku-kapitala inbertitzeko sektore interesgarriak. Energia garbiaren teknologiak (Green Tech edo Clean Tech) gaur egun erakargarri handia du inbertitzaileen artean. Osasuna, hau da, osasunari aplikatutako teknologiak. Interneteko segurtasuna. Sare sozialen eragina beldur handia sortzen ari da identitate digitalaren galeraren aurrean. Alderdi honetan Interneten segurtasunarekin lotutako gai guztiak gustuko ditu inbertitzaileak.

[Adarak](#) ere esan du merkataritza elektronikorako gogo handia dagoela. Ez du diru asko behar hasierako inbertsio gisa, baina "lehen mugimenduaren abantaila" izan behar duzu. [Gestión de Capital Riesgo del País Vasco](#) esan du esperientzia txarra izan dutela IKTetan, mundu mailako eragile asko daudelako dagoeneko produktu berritzaile asko egiten dituztenak. arlo honetako /zerbitzuak. Hala ere, oso positiboak dira Bioteknologiaren inguruan. [Perennius](#)-k komentatu du zenbat eta arrisku handiagoa izan, orduan eta etekin handiagoak lortzeko aukera handiagoa izango duzula. Hori dela eta, nahiago dute osagai teknologikoa duten enpresetan inbertitzea.

Denak oso tematuta zeuden auditorioan jendaurrean argitzeko 10 inbertsioetatik 4 desagertzen direla, 3-4 gutxi gorabehera aurrera doazela eta 2 baino ez direla benetan ondo ateratzen direnak.

Eta bi negozio mota daudela: eskudirua sortzen duen enpresa inbertitzaile industrial edo pribatu batena dela. Epe luzea erabakigarria da. Epe ertain eta laburrean errentagarritasuna bilatzen den negozio batek esponentzialki hazi behar du, eskalagarria izan. Enpresa teknologikoak soilik izan daitezke. Arrisku-kapitalak negozio mota honetan gehiago inbertitu ohi du.

Hizlariak aholku batzuk ere eman zizkieten entzuleei, ekintzaileei:

1. Garai hauetan finantzaketa eskaintzen zaion ekintzaileari, hartu eta ez galdu denbora balorazioetan, negoziazioetan, gutxiengoen edo gehiengoen eztabaidan.
2. Egokia da kanpoko finantzaketarik behar ez duen negozio-plan bat izatea, arrisku-kapitaletik. Kapitala a priori 4F-etatik datorrela. Behin autofinantzatzen denean eta hazten denean, kanpoko finantzaketa bila dezake.
3. Finantzaketa bilatzea lanaldi osoko lan bat da, eta ekintzailearen denbora eta energia asko eskatzen du. Ahal den neurrian, lana egiteko norbait kontratatzea gomendatu zuten.

Jardunaldiaren ostean, bilera labur bat izan nuen [Alejandro Santana García-Fuster](http://www.perennius.es/)rekin, ko zuzendari nagusia. [a href="http://www.perennius.es/">Perennius](http://www.perennius.es/), Madrilen bulegoak dituena. [Perennius](#)ren akziodun nagusiak ondasunak batu eta family office bat sortu zuten bi familia dira. Asko inbertitzen dute beste funts batekin [Inveready](#), Bartzelonan bulegoak dituena. Izan ere, egin dituzten inbertsio guztiak, lehenengoa izan ezik, hau da, flop izan zena, koinbertsioa izan dute. Gainera, esan zidan “track-record” oso garrantzitsua dela, funtsaren zuzendaritza taldearen historia, batez ere hasieran, lehen fondoa biltzerakoan. Ekintzailearen esperientzia izan behar dute, edo arlo horretan beste esperientzia mota bat, inbertitzaileak erakartzeko, funtsaren helburuak sinesgarri izateko. Ondoren, errekor hori lortuta, lasai joan zaitezke 2. beheko aldera. Koinbertsioa ohikoa da, batez ere, arriskuak partekatzen dituzulako. Kudeatzaile baten negozio eredua kontuan hartuta, hau da, urteko %3ko kudeaketa kuota kobratzea, 2 milioi euro bilduz gero, urtean 60.000 euro kobratuko zenuke. Diru-sarrera honekin apenas estaltzen dituzu egitura-kostuak, hau da, soldatak, mantentze-gastuak, etab. Kapitalaren irabaziekin desinbertsio bat izan ondoren, negozio-eredu iraunkor bati buruz hitz egiten has zaitezke bere kabuz. Gainera, lehen funts batean proiektuaren atzean dauden bazkideek edo pertsonak inbertsioaren kapitalaren herena jarri beharko luketela esan zidan. Funtsak biltzea zaila ez bada, egin proiektua sinesgarri inbertitzaile potentzialentzat. Azkenik, esan zidan Start-up fasean, hau da, Business Angel baten inbertsioaren eta arrisku-kapitaleko funts bat sartzearen arteko fasean, dagoeneko inbertsio handiagoak egin behar ditugula, 300.000 eurotik aurrera. .

Beti da interesgarria lehen eskuko informazioa eskuratzea. Jardunaldi zehatz honetan hizlarien, arrisku-kapitaleko ordezkarien eta publikoaren, oro har ekintzaileak, elkarrekintza handia izan zen. Espero dut interesgarria iruditu izana.

There are no comments yet.