



COM ACCEDIR A INVERSORS I INVERSORES PER A LA CREACIÓ D'EMPRESES INNOVADORES

Sumari

Introducció

- 1. Finançament privat: el món de les inversions*
- 2. Què és un business angel?*
- 3. Com connectar amb business angels?*
- 4. En què consisteix el capital risc?*
- 5. Com accedir a fons de capital risc: Draper B1 i altres inversors*

Introducció

Si estàs en el procés d'emprendre, saps que hi ha un element fonamental per transformar una idea de negoci en una empresa viable: el finançament. Et caldrà aconseguir els diners necessaris per fer front a la inversió inicial i també a les despeses que generarà el teu negoci. El finançament privat és una opció interessant si no disposes de tot aquest capital per posar-te en marxa o si busques fórmules alternatives al finançament tradicional. Considerar la inversió privada et pot ajudar a fer aquest pas amb èxit.

En aquest article et presentem algunes de les vies principals de finançament privat com són els *business angels* i el capital risc i t'expliquem com accedir-hi.

1. Finançament privat: el món de les inversions

Entenem el finançament com la manera d'obtenir recursos econòmics per cobrir les necessitats derivades d'iniciar o consolidar un projecte empresarial. Sovint, els projectes empenedors arrenquen amb els fons propis de les persones promotores i amb l'ajuda i els recursos del cercle més proper, com poden ser familiars i amics. De fet, aquest mètode de finançament és molt habitual i rep el nom de *Friends, family and fools*.

En algunes ocasions, però, aquests fons no són suficients per consolidar el projecte i cal sortir a buscar altres opcions. Has de tenir clares les característiques del teu negoci i quins fons necessites abans de decidir-te a buscar finançament extern. Com a persona empenedora, trobaràs [diverses opcions](#) a l'hora de finançar el teu projecte. Una és el finançament privat i implica l'entrada a la teva empresa de persones o entitats inversores que tenen l'objectiu de participar-hi temporalment per obtenir-ne un rendiment econòmic. Els *business angels* i el capital risc són dues de les modalitats principals.

2. Què és un *business angel*?

Els *business angels* són persones que inverteixen el seu capital privat en la creació d'una nova empresa, ajudant principalment a posar-la en marxa i a consolidar-la. Solen invertir en *start-ups*: projectes en fases inicials, amb un gran potencial de creixement i amb expectatives de benefici. Sovint, no només hi participen amb aquesta inversió de capital, sinó que també aporten coneixement tècnic, experiència en el món

empresarial i la seva xarxa de contactes per afavorir el desenvolupament del projecte. Això facilita la relació de l'empresa amb el seu entorn, és a dir, els clients i clientes potencials, empreses competidores, proveïdors, institucions financeres, l'administració...

Les aportacions de capital dels *business angels* solen oscil·lar entre els 25.000 i els 300.000 euros aproximadament. Aquesta inversió els converteix en socis de l'empresa, tot i que la seva participació sol ser més aviat minoritària i permet a les persones promotores mantenir el poder de decisió. Per tant, les persones inversores poden tenir un paper més o menys actiu en el dia a dia de l'empresa. És habitual que ofereixin assessoria i suport a l'equip promotor gràcies al seu coneixement del sector. Solen romandre a l'empresa entre 3 i 5 anys, tot i que pot ser més temps, i normalment es desvinculen de la companyia venent les seves participacions quan aquesta assoleix una fase de maduresa.

3. Com connectar amb *business angels*?

Tot i que els *business angels* actuen de manera individual, acostumen a organitzar-se a través de xarxes. Les xarxes de *business angels* posen en contacte persones inversores amb empreses que cerquen finançament. Analitzen els projectes empresarials, els filtren i seleccionen i els fan arribar als *business angels* en funció dels seus interessos o dels sectors que dominen. També poden participar en les empreses de manera conjunta.

Aquestes xarxes són una via interessant per accedir a inversors i inversores. Abans de contactar-hi, hauràs de preparar una bona presentació del teu projecte, mitjançant el pla d'empresa i un informe de viabilitat d'alguna entitat acreditada. Les persones inversores busquen projectes atractius, viables, fonamentats en estudis de mercat i caracteritzats per un avantatge competitiu o tret diferenciador que els faci destacar de la competència. També tenen en consideració l'equip humà del projecte, ja que és qui s'encarrega de fer-lo factible.

A Catalunya hi ha diverses [xarxes de business angels](#) acreditades per l'Institut Català de Finances, entre les quals es troba la [Business Angels Network de Catalunya](#), la primera xarxa privada de *business angels* creada a l'estat espanyol. A nivell internacional, l'[European Business Angels Network](#) (EBAN) i la [Band of Agents](#) d'Estats Units són dues de les xarxes referents. Si necessites ajuda per accedir a aquestes o altres xarxes,



trobaràs diversos serveis d'assessorament per a persones emprenedores com el de [Xarxa Emprèn](#) o el [d'ACCIÓ](#).

Una altra via d'accés als *business angels* són els fòrums d'inversió. Es tracta de punts de trobada entre persones emprenedores amb necessitat d'inversió i potencials inversors o inversores. Normalment, les entitats organitzadores fan una selecció de projectes empresarials que es presentaran a l'esdeveniment davant de les persones inversores. Aquest procés de selecció se centra sobretot a identificar negocis innovadors, amb expectatives de creixement i, en algunes ocasions, d'un sector o perfil concret, en funció dels interessos que mostrin els inversors i inversores participants. L'[ACCIÓ Startup Forum](#), que s'organitza cada any a Catalunya, n'és un exemple.

4. En què consisteix el capital risc?

El capital risc es basa a invertir capital financer en petites i mitjanes empreses a canvi de participacions temporals. Aquesta activitat la duen a terme societats gestionades per persones expertes i amb una base d'inversors i inversores darrere, que financen start-ups en procés de creixement o reestructuració. Solen ser projectes empresarials innovadors, de sectors dinàmics i amb bones previsions de beneficis en 5 o 10 anys, ja que aquestes societats busquen poder obtenir una important plusvàlua amb la venda de les seves participacions a mitjà o llarg termini.

L'aportació de les societats de capital risc depèn de les dimensions del projecte. En empreses petites en fases inicials, la inversió sol ser d'entre 300.000 i 1.000.000 d'euros, mentre que en empreses mitjanes més consolidades pot arribar als 10 milions. Acostumen a entrar a la companyia passada la fase llavor, en l'etapa de creixement, quan el negoci ja ha entrat al mercat però necessita una inversió important per escalar. Tot i així, també hi ha fons de capital risc especialitzats en *start-ups* en fases inicials. La seva participació no aporta tant de coneixement a la persona emprenedora com la del *business angel*, però sí solvència i credibilitat davant de tercers. En algunes ocasions poden contribuir a la gestió amb assessorament, per exemple, en la presa de decisions estratègiques.

5. Com accedir a fons de capital risc: Draper B1 i altres inversors

Per accedir a finançament de capital risc necessitaràs elaborar un pla de negoci complet i detallat. Especifica les previsions per als propers 3-5 anys i indica els diners que necessites. Cal identificar les societats de capital risc que més s'adeqüin al teu perfil o sector per presentar-los el projecte. Si hi estan interessades, analitzaran a fons el negoci i l'equip directiu. Valorada l'empresa i aprovada la inversió pel comitè d'inversions, s'iniciarà un procés força llarg, de no menys de tres mesos, per realitzar la inversió.

Trobaràs diverses [opcions interessants](#) per accedir al capital risc a Catalunya. L'[Institut Català de Finances](#) també facilita a les persones emprenedores l'accés a fons de capital risc. Persones expertes com l'Oriol Juncosa, cofundador i *managing partner* d'Encomenda Smart Capital, recomanen començar per fons de capital risc local i adquirir experiència en aquest tipus de finançament, abans d'intentar accedir a fons internacionals. El millor moment per sol·licitar el capital risc, explicava als [Esmorzars de Finançament d'ACCIÓ](#), és quan l'empresa ja té un producte desenvolupat i ha obtingut els primers ingressos, cosa que la fa més atractiva per als fons internacionals.

Si aquest és el teu objectiu, pot interessar-te accedir a fons com, per exemple, els de [Draper B1](#). Es tracta d'una firma de capital risc que inverteix en *start-ups* espanyoles B2B i B2B2C, en fase llavor, amb ambició global i un model de negoci escalable. El seu tercer llançament de fons compta amb 30-35 milions d'euros per invertir en aquest tipus d'empreses. Especialment es dirigeix a companyies tecnològiques de software, *marketplaces*, serveis sota demanda, intel·ligència artificial i *blockchain*. Ofereix una aportació inicial d'entre 125.000 i 250.000 euros per a cada start-up. T'animes a [presentar el teu projecte](#)?

Bibliografia:

Generalitat de Catalunya, Xarxa Emprèn. [Guia de finançament](#)

Generalitat de Catalunya. [Glossari d'instruments financers](#)

Generalitat de Catalunya, ACCIÓ. Jordi Mercader, Mercaconsult. [Estudi d'acceleració empresarial](#)

Generalitat de Catalunya, ACCIÓ. Esmorzars de finançament. [5 claus per aixecar capital risc internacional](#)



Gobierno de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Los Business Angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas

Universitat Pompeu Fabra, Unitat d'Innovació. Finançament privat per a emprenedors

[Institut Català de Finances](#)

Draper B1. [Tenemos nuevo fondo: Draper B1 Fund III](#)

Aquest informe es publica per proporcionar informació general sobre diferents temàtiques en matèria d'emprenedoria. El Departament d'Empresa i Treball no acceptarà sota cap circumstància cap responsabilitat per pèrdues, danys o perjudicis, sobre les decisions empresarials basades en dades o informacions que continguin aquest informe.