

Inversionistas ángeles locales se empoderan en negociación frente a startups

La menor liquidez para fondar estos emprendimientos permite a los inversionistas disponer de ciertos términos y condiciones favorables en los contratos.



Una startup pide, por lo menos, US\$ 50,000 antes de sentarse a conversar con el inversionista, señala Rebaza, Alcázar & De Las Casas.

Síguenos en Google News

Zulema Ramírez Huancayo

zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Lima, 21/08/2023 05:01 a.m.

La inversión ángel local, aquella que hacen las personas en etapas tempranas de las **startups**, se vio afectada por la pandemia y la siguiente incertidumbre política.

*“Estos **inversionistas** huyeron y buscaron poner su dinero en alternativas menos riesgosas, incluso optaron por no invertir sino **ahorrar** en opciones conservadoras, aunque ahora vemos una ligera recuperación”, dijo Alexandra Orbezo, socia de Rebaza, Alcázar & De Las Casas.*

Sin embargo, aún puede mejorar más pues en las buenas épocas, por ejemplo, era posible encontrar un menor número de **inversionistas ángeles** con tickets elevados para una sola startup, ahora no bajan de 10 inversionistas por emprendimiento, señaló.

LEA TAMBIÉN: [Fondos de renta fija se recomponen ante eventual recorte de tasas de interés.](#)

Para **Alejandro Díaz-Valdez**, asociado senior del mismo estudio, lo que muestra un mayor cambio es la forma en que invierten estas personas con excedentes.

En prepandemia hubo un boom de inversión en empresas tecnológicas que permitió a las startups liderar la negociación con sus inversionistas ángeles, estos **emprendimientos** podían establecer ciertos términos y condiciones que les eran más convenientes, comentó.

Según el especialista, solían utilizar acuerdos sencillos como un SAFE (“Simple Agreement for Future Equity”) que definía valoraciones elevadas para las startups.

*“Cuando se “pinchó un poco el globo” de las empresas **tecnológicas**, que es el escenario que navegamos ahora, los inversionistas han tomado “la sartén por el mango” y prefieren acuerdos como notas convertibles que les genera una renta pasiva y muestra una conversación más honesta sobre el valor del emprendimiento”, manifestó.*

Por su parte, Luis Narro, Venture Partner de Alaya Capital, sostuvo que anteriormente había mucho más capital del que se mueve ahora, esa mayor oferta otorgaba más opciones de inversionistas ángeles a los cuales recurrir.

Empero, este contexto de menor liquidez, donde todavía no hay tantos fondos o gente muy animada en invertir, provoca que el poder de negociación del inversor aumente frente al emprendedor, refirió.

“Esto puede permitir condiciones más favorables para el inversionista que busca agarrar un poco más de participación en la compañía o invertir menos y tener el mismo porcentaje que en años anteriores”, mencionó.

LEA TAMBIÉN: [Reactiva Perú: incentivos que el MEF busca para que financieras reprogramen deuda.](#)

Pese a ello, Narro señala que el inversionista ángel no puede ser muy exigente con la participación que tiene en la empresa pues si el emprendedor pierde control de su marca, al final es perjudicial para todos.

Orbezo precisó que si bien una startup pide, por lo menos, US\$ 50,000 para no llenarse de tantos inversionistas, el ticket mínimo de un inversionista ángel se ubica entre los US\$ 25,000 o US\$ 30,000 antes de una primera ronda con fondos más grandes.

“Tener muchos inversionistas puede significar un problema a la startup cuando quiera levantar capital con un fondo de venture capital porque a ellos no les gusta invertir en proyectos donde haya demasiados participantes pequeños, esto dificultaría el manejo de la compañía”, complementó.

PUBLICIDAD

Últimas Noticias



Negocios: ¿Cómo establecer los precios adecuados de mis productos y compet...



Autorizan el funcionamiento de la tercera plataforma de crowdfunding e...



Dos de cada 10 vehículos cuentan con seguro: Mitos sobre la cobertura...



Inversores retornarían a fondos mutuos por menor retorno en plazos...