

Financiamiento, el gran desafío para los emprendedores

Dr. Javier Romero Villanueva

Director ejecutivo del Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (IECyT)



Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo Año IV – Nº 21 – Marzo 2012 – ISSN 1851-6610

El acceso a fuentes de financiamiento es el gran desafío de los emprendedores argentinos. En las etapas iniciales –que abarcan el desarrollo de la idea, la validación tecnológica, el armado del modelo de negocio y las primeras experiencias de mercado–, los emprendedores suelen financiarse mediante ahorros personales, familiares, de amigos y conocidos. Sin embargo, en la mayoría de los casos, estos recursos no son suficientes para financiar la “puesta en marcha” (o startup), donde la estandarización de procesos (en el ámbito de producto y/o servicios), las primeras economías de escala y la rápida expansión comercial juegan un rol decisivo para el éxito. A partir de este punto, los emprendedores aplican diversas estrategias, combinando financiamiento público (programas de apoyo a emprendedores de nivel nacional y provincial) así como privado (tomando deuda y/o vendiendo participaciones en el negocio).

Actualmente, los actores principales del capital de riesgo son los Fondos de Inversión (Venture Capital) y los Inversores Ángeles (Business Angels). Se diferencian en que los primeros gestionan capital de terceros, mientras que los segundos son individuos que invierten su propio capital. Generalmente, los Inversores Ángeles son los primeros dispuestos a aportar dinero a cambio de acciones de un emprendimiento. La rentabilidad se obtiene a mediano-largo plazo a partir del diferencial entre el valor del emprendimiento en el momento del ingreso (precio de compra de las acciones) y su valor a un horizonte temporal determinado (precio esperado de venta de las acciones). Los Inversores Ángeles, además de dinero, aportan otros recursos estratégicos, como clientes, recursos humanos y todo lo tendiente a incrementar el valor del emprendimiento.

Habitualmente, los Inversores Ángeles se agrupan y organizan mediante redes, hecho que genera importantes ventajas. Al emprendedor le posibilita reducir el número de presentaciones y minimizar los tiempos de negociación. A los inversores les permite potenciar conocimientos, experiencias y contactos al tiempo de reducir el monto de inversión por emprendimiento y diversificar el riesgo al invertir en forma conjunta en varios proyectos a la vez. Por ejemplo, la red de Inversores Ángeles del Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (IECyT), formada por inversores, empresarios y ejecutivos de reconocida trayectoria, lleva invertidos a la fecha más de 4 millones de pesos en emprendimientos innovadores, escalables y globales.

Desde el IECyT propugnamos transmitir a los emprendedores las mejores herramientas de financiamiento para cada etapa de sus negocios. Asimismo, colaboramos en la preparación para las diversas rondas de inversión. Trabajamos en los diferentes aspectos de la negociación: cómo armar y afrontar un Due Dilligence, cuáles son los mecanismos de salida para potenciales inversores y otros elementos críticos (especialmente económicos, financieros y legales). Por todo ello, pensamos que la multiplicación de Inversores Ángeles y la consolidación de las redes existentes en nuestro país abren un campo interesantísimo de desarrollo para los profesionales en Ciencias Económicas.