

MANUAL DEL BUEN EMPRENDEDOR

Juan Martín Rodríguez, titular del club de Business Angels del IAE, da las mejores estrategias para conseguir capital para los emprendimientos. La diferencia entre oportunidad e idea: por qué es más importante la primera.



Guía para crear un *startup* ganador

No hay estadísticas de los emprendimientos que quedan trancos, pero se piensa que son muchos. No pocas buenas ideas de negocios, no tuvieron el capital o no supieron encontrar un inversor para arrancar. ¿Qué pueden hacer quienes tienen un proyecto viable que puede convertirse en una actividad rentable cuando acceder al crédito es difícil? Las posibilidades pueden ser varias aunque no son muchas. Por eso, para conocer el ABC para que un entrepreneur logre seducir a inversores y para explicar por qué, aún cuando no cumplen con todos los requisitos, algunos proyectos igual son exitosos, Juan Martín

Rodríguez, responsable del Club de Business Angels del IAE Business School, da algunas pautas que permiten despejar este camino. Este club es una asociación civil nacida en el seno

del Centro de Entrepreneurship de esa escuela de negocios, formada por antiguos alumnos, interesados en invertir y aportan al proyecto know how en gestión, contactos y experiencia.

ÉXITO. Mercado Libre y Glam Out son dos ejemplos de emprendimientos que tuvieron éxito gracias al aporte de inversores.



FORTUNA: ¿Qué hace falta para generar una cultura que incentive a invertir en emprendimientos?

RODRÍGUEZ: Dar a conocer la existencia de este tipo de inversiones. Muchos no saben qué es un inversor ángel y en consecuencia no evalúan la posibilidad de serlo.

FORTUNA: ¿En qué medida el Estado puede contribuir para un mayor desarrollo de esta modalidad de inversión?

RODRÍGUEZ: Mejorar las condiciones para desarrollar emprendimientos desde el Estado haría más atractiva para muchos la propuesta de ser parte de los mismos. Si los trámites para inscribir una sociedad o conseguir una habilitación se hacen extremadamente largos, o la información de mercado para la toma de decisiones no es completa y transparente, ser parte de un em-

ESCALABILIDAD

El segundo punto clave es que el emprendimiento debe tener la capacidad de crecer lo más rápidamente posible. Los inversores prestan mucha atención a esto.



prendimiento, ya sea como emprendedor o como inversor, pasa a ser menos atractivo.

FORTUNA: ¿Qué deben tener en cuenta los emprendedores para que los inversores vean en sus proyectos una posibilidad para aportar capital?

RODRÍGUEZ: Si bien hay tres atributos fundamentales, innovación, escalabilidad y visión del mercado global, no necesariamente todos los proyectos que reciben inversión se caracterizan por cumplir con estas tres premisas. El proyecto emprede-

INNOVACIÓN

Tener un proyecto innovador es el primer atributo fundamental que un emprendimiento debe tener para que los inversores lo tengan en cuenta y apuesten por él.

dor suele ser en la práctica el factor determinante para el inversor a la hora de decidir, ya que el modelo de negocio siempre está a tiempo de mejorar si el equipo es lo suficientemente pujante, multidisciplinario y abierto a recibir sugerencias de mejora. Es clave la preparación previa a la presentación ante inversores. El emprendedor debe convertirse en un experto de la industria en la que pretende entrar con su proyecto. Es sumamente negativo que los inversores que están evaluando la propuesta conozcan datos del mercado que el emprendedor desconoce. También suele influir la actitud al presentar y el mantenerse entero a pesar de que algunas preguntas intentan a veces descolocar o poner a prueba a quien presenta la idea. El emprendedor debe saber que no solamente el inversor lo está evaluando, sino que él mismo debe evaluar el perfil del inversor que quiere incorporar a su propuesta.

FORTUNA: ¿Cuáles son los errores más comunes entre emprendedores?

RODRÍGUEZ: Enamorarse de su idea a tal punto de que no pueden analizar objetivamente su viabilidad. La diferencia entre "oportunidad" e "idea" es clave en este aspecto. La primera debe dar origen a la segunda, y no al revés.

FORTUNA: ¿Y cuáles son los errores más comunes que cometen los inversores?

RODRÍGUEZ: Incluir paradigmas a la hora de analizar un proyecto puede implicar perder una buena oportunidad de inversión. Otro error es negociar con excesiva agresividad la participación accionaria que recibe a cambio de su inversión. Teniendo en cuenta que, por lo general, el proyecto recibirá

futuras rondas de inversión, aspirar a una participación excesiva puede licuar la mayoría accionaria del emprendedor en un futuro cercano. Y afectando la motivación del emprendedor ya no hay negocio.

FORTUNA: ¿Cómo es la metodología del inversor cuando evalúa un proyecto?

RODRÍGUEZ: Los inversores que vienen del mundo financiero son sumamente observadores de *financials* e indicadores. Pero para muchos otros el factor determinante es más blando, sensorial o emocional. Después

"Una formación sólida suele dotar al emprendedor de más herramientas a la hora del análisis".

de cientos de proyectos evaluados, los inversores desarrollan un sentido extra para percibir oportunidades de inversión, y esta capacidad no siempre tiene una explicación lógica o un respaldo numérico.

FORTUNA: ¿Los inversores han empezado a ver a los inventores argentinos como objetivo de inversión?

RODRÍGUEZ: Últimamente se está trabajando cada vez más en la "transferencia de tecnología", el proceso a través del cual los descubrimientos científicos o nuevas invenciones pueden llegar a

MERCADO GLOBAL

Los emprendimientos que más llaman la atención a los inversores son los que se enfocan no a un mercado particular, sino al global.





ser la piedra angular para una nueva empresa.

FORTUNA: ¿Cuáles son los montos normales que suele colocar un inversor?

RODRÍGUEZ: Cada inversor suele aportar en un proyecto único montos que van de los u\$s 20.000 a los u\$s 100.000. Por lo general un ángel no invierte solo, sino que un grupo de tres o cuatro inversores se unen para analizar y eventualmente invertir en una propuesta. Una inversión tipo podría ser de u\$s 200.000, constituida por cuatro inversiones individuales de u\$s 50.000, aunque la dispersión de este promedio es muy grande.

FORTUNA: ¿Cuál es el peso de un inversor institucional y el peso de un inversor particular en los emprendimientos?

RODRÍGUEZ: Los inversores individuales suelen aparecer en instancias nacientes de la empresa con montos menores de inversión y los institucionales, con mayores montos, en instancias más avanzadas y, por ende, de menor riesgo. De todas formas esta regla no es absoluta.

FORTUNA: ¿Qué importancia le dan los inversores a la capacitación de los emprendedores?

RODRÍGUEZ: Mucha. Una formación sólida suele dotar al emprendedor de más herramientas a la hora del análisis. Un buen plan de negocios es justamente una gran oportunidad de analizar objetivamente un proyecto, aunque muchos emprendedores lo utilizan como una mera recopilación de argumentos para convencer a los demás y a sí mismos de lo maravilloso de su idea. Lo más conveniente es que el equipo sea multidisciplinario, es decir, que la

formación de sus miembros difiera para tener distintas perspectivas de análisis y así reducir el riesgo de fracaso de su proyecto.

FORTUNA: ¿Y existe la capacitación entre los potenciales inversores?

RODRÍGUEZ: Es clave, aunque en muchos casos, quizás a causa de la edad promedio de cada grupo, la experiencia de los inversores se destaca habitualmente sobre su formación académica, en contraste con lo que ocurre en el caso de los emprendedores.

PERSPECTIVAS

LOS SECTORES MÁS SEDUCTORES

Aunque todo emprendimiento puede llegar a resultar interesante para los posibles inversores, hay algunos sectores que generan más seducción por su perspectivas de crecimiento. Juan Martín Rodríguez asegura que si bien la bio y nano tecnología, y la generación de energías renovables suelen ser industrias muy atractivas, hay proyectos para todos los gustos. "Algunos inversores prefieren exclusivamente proyectos de Internet, agropecuarios o de servicios. Muchas veces estas preferencias están sesgadas por la vida profesional del inversor", concluye.



EQUIPO. El equipo emprendedor suele ser en la práctica el factor determinante para el inversor a la hora de decidir.

FORTUNA: ¿Qué clase de emprendimientos con este tipo de apoyo financiero han resultado exitosos?

RODRÍGUEZ: Casi todas las grandes corporaciones que hoy conocemos recibieron en su momento la confianza y el capital de uno o varios inversores. El equipo y el modelo son denominadores comunes de estos proyectos. Presentar un modelo de negocios que demostró éxito en el exterior puede ser un valor agregado a la hora de definir este apoyo. Mercado Libre es un ejemplo, replicando el modelo de EBay en nuestro país y expandiéndose posteriormente por toda Latinoamérica. Otro caso, para nosotros cercano, es Nedken, una empresa de biotecnología que recibió el apoyo del club. Glam Out es otro ejemplo, un site de salidas que crece a pasos agigantados desde que recibió inversión hace tres años, habiendo desembarcado en diversas ciudades y replicando su éxito. Otro ejemplo es Ashiwea, que desarrolla y gestiona soluciones de lealtad e incentivo para empleados y clientes es otro ejemplo de empresa exitosa que recibió el apoyo del club.

FORTUNA: ¿Qué consejos le daría a un inversor novato en emprendimientos?

RODRÍGUEZ: Ante todo, que sepa que las inversiones de este tipo son de alto riesgo. Una cartera diversificada de proyectos es más conveniente que apostar todo por un único emprendimiento. Que mire al equipo, en lo técnico, en lo comercial y en lo humano. Muchos proyectos tienen todo para ser exitosos pero "ruidos" entre los propios emprendedores terminan siendo terriblemente perjudiciales. Por último, que analice fríamente el modelo de negocio, la dimensión del mercado, la competencia real y latente, los márgenes y las posibilidades de beneficiarse de la escala y qué tan variable es la estructura de costos.

F

ROBERTO ANSELMINO