

Emprendedores, en busca del inversor escondido

por Wanda Yael Muñoz | 21.02.11

Encontrar el dinero para realizar el sueño de todo emprendedor, suele ser una tarea titánica. Hay muchas ideas buenas, pero poca experiencia para comunicarlas y para convencer a quien podría arriesgar su capital.

No es difícil encontrar emprendedores en la [Argentina](#). La natural creatividad de sus habitantes sumada al instinto de supervivencia desarrollado tras innumerables crisis económicas y sociales, ha convertido al emprendedorismo en un eslabón importante de la cultura vernácula empresaria.

Pero siempre se llega al momento más difícil de cada proyecto: el de conseguir un inversor que lo financie. Y es precisamente cuando, por no saber el cómo, el quién y el dónde, se empiezan a cometer errores.

La primera pregunta que nace es obvia: ¿Cuáles son las premisas fundamentales que un emprendedor debe tener para conseguir inversores?

“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”, responde Juan Martín Rodríguez, actual responsable del Club de [Business Angels](#) del IAE Business School.

Su opinión es destacada porque el club es la única asociación civil en el país nacida en el seno del Centro de Entrepreneurship (Espíritu Empresarial) de una [escuela de negocios](#) de renombre y prestigio internacional.

Contante y sonante

Cada inversor suele aportar en un proyecto único montos que van de los U\$S 20.000 a los U\$S 100.000. Cabe destacar que 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 4 inversiones individuales de U\$S 50.000, aunque la dispersión de este promedio es muy grande. Pero el dinero no lo es todo, porque el club está formado por antiguos alumnos, que aportan al proyecto experiencia en gestión, contactos y experiencia.

La “venta” del proyecto

Para lograr éxito en la “venta” del proyecto, Rodríguez también rescata que 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”.

Pero también aconseja que 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.

Los miembros del club confiesan que se han inclinado por apoyar proyectos que cuentan con un equipo sólido y bien formado y [un modelo](#) de negocios escalable e innovador.

Ellos interpretan que debe haber tres atributos fundamentales: innovación, escalabilidad y visión del mercado global. Sin embargo no necesariamente todos los proyectos que reciben inversión se caracterizan por cumplir con estas tres premisas.

El equipo emprendedor suele ser en la práctica el factor determinante que el inversor exige a la hora de decidir invertir. Es 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.

con el fin de aumentar las posibilidades de éxito de sus proyectos”, subraya Rodríguez al respecto.

pero que en el IAE prefieren verla como un programa integral de fortalecimiento para los emprendedores y sus proyectos.



Evaluación de emprendimientos

La metodología de evaluación del inversor es muy personal y suele depender del perfil o la formación del mismo. Los inversores que vienen del mundo financiero son sumamente observadores de las cuentas, proyecciones económicas e indicadores. Pero para muchos otros el factor determinante es más blando, sensorial o emocional.

Es que después 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.

La capacitación y multidisciplinidad del grupo que constituye un proyecto emprendedor puede marcar la diferencia entre un "sí" y un "no" del inversor.

"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", indica Rodríguez.

Algunas de los [emprendimientos](#) que han logrado su aceptación por parte de Club de Business Angels del IAE Business School han sido Nedken, una [empresa](#) de biotecnología que fue catalogado por el IAE como un [ejemplo](#) de sinergias y complementariedad. Sus mentores aparte de recibir inversión del club, también contaron con el apoyo del Hospital Austral, de ámbitos académicos del IAE y la Universidad Austral y de su [red de contactos](#).

Glam Out es otro ejemplo, un site de salidas que crece a pasos agigantados desde que recibió inversión hace 3 años, habiendo desembarcado en diversas ciudades y replicando su éxito. Y Ashiwea, que desarrolla y gestiona soluciones de lealtad e incentivo para empleados y clientes, que es otro ejemplo de empresa exitosa que recibió el apoyo del club.

Apoyo a científico e inventores

Últimamente se apoya cada vez más la "transferencia de tecnología", o sea [el proceso](#) a través del cual los descubrimientos científicos o nuevas invenciones pueden llegar a ser la piedra angular para una nueva empresa.

"Desde el IAE se está trabajando para ofrecer a emprendedores de perfil meramente técnico o científico la posibilidad de complementar sus equipos con perfiles más comerciales o de formarse en aspectos ajenos a sus disciplinas de origen con el fin de aumentar las posibilidades de éxito de sus proyectos", subraya Rodríguez al respecto.

La competencia NAVES para emprendedores

El Centro de Entrepreneurship del IAE fue creado por iniciativa de la Profesora Silvia de Torres Carbonel, - actualmente es su directora- y un grupo de antiguos alumnos del IAE, interesados en invertir en emprendimientos e ideas de negocio, con una modalidad de inversión activa, en la que además de aportar capital, también aportan al proyecto receptor su capacidad de gestión, contactos y experiencia.

La vidriera del Centro es NAVES, conocida como la competencia de proyectos de negocio pionera en la Argentina, pero que en el IAE prefieren verla como un programa integral de fortalecimiento para los emprendedores y sus proyectos.

NAVES aporta seminarios intensivos de formación, mentorías, acceso a una vasta red de consultores, un amplio capital social y exposición.

El concurso cuenta con dos categorías: Ideas de Negocios, para empresas que aún no facturaron ni tienen personal en relación de dependencia y Empresas Nacientes, que incluye a empresas que están transitando los primeros tres años de facturación.

Además, otorga varias menciones, entre las que se destaca la concedida a Proyectos Sociales. Los premios de la competencia, se entregan íntegramente en horas de servicios para las empresas ganadoras, incluyendo horas de asesoramiento legal, contable, financiero, estratégico, acceso a programas focalizados del IAE, instalación gratuita en las oficinas en el Parque Austral y otros.