

# BRANDO

## ¿Como se financian las buenas ideas?

De 13.000 emprendimientos que nacen por año en la ciudad de Buenos Aires, mueren 10.000. El problema suele ser el dinero inicial. Algunas claves para que tu negocio sea sustentable.

---



Por [Leandro Africano](#)

@leoafri

Estimado emprendedor, no se desanime si no consigue el dinero que su proyecto necesita y tenga en cuenta este dato: según la [Subsecretaría de Desarrollo Económico](#) de la ciudad de Buenos Aires, **cada año nacen unos 13 mil emprendimientos y paralelamente cierran otros 10 mil, lo que deja como saldo unos 3.000 negocios que logran subsistir.** Según los especialistas en nuevos negocios, muchos de los proyectos fracasan por la falta de un financiamiento adecuado.

El profesor [Luis Nantes](#), director del [Centro de Emprendedores del ITBA](#) (Instituto Tecnológico de Buenos Aires), explica: *"Existen una serie de alternativas de financiamiento y tutoría para las etapas tempranas de una nueva empresa (start up) que suelen ser atractivas, porque se trata de asignaciones no reembolsables"*. **En general, son subsidios estatales que no generan deuda a la empresa naciente**, con tal de que se demuestre su potencial de crecimiento y un equipo de personas comprometidas y competentes.

Entre los programas más destacados, figura [Buenos Aires Emprende](#), de la Subsecretaría de Desarrollo Económico, que **otorga hasta 50 mil pesos para cubrir el 40% de las necesidades del proyecto**. Es decir, los emprendedores deben cubrir la contraparte (60%). También existe [BAITEC](#), Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de la Ciudad de Buenos Aires, que proporciona de forma gratuita incubación física (alojamiento y servicios de tutoría) a proyectos innovadores de base tecnológica. Y bajo la misma órbita del Gobierno de la Ciudad figura [IncuBA](#), incubadora de emprendimientos de diseño y base creativa del [Centro Metropolitano de Diseño](#).

Por su parte, el Gobierno nacional, a través de la [Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional](#), tiene el [PACC](#) (Programa de Apoyo al Crédito y la Competitividad), dirigido a empresas y proyectos con no más de dos años de inicio de facturación, que **proporciona subsidios de hasta el 85% del proyecto y un máximo de 110 mil pesos**. Es necesario un aporte de contraparte por el 15% restante, a cargo de los emprendedores.

*"Desde hace más de cinco años, el ITBA incluye en los últimos años de sus carreras de grado **una materia denominada Formación para Emprendedores**, que apunta a que los futuros graduados, a la hora de implementar sus proyectos emprendedores/empresariales, cuenten con las bases y fundamentos que les permitan comprender los aspectos clave de un proceso emprendedor profesional"*, apunta Nantes.

*"Desde la visión de los inversores, un equipo mediocre puede malograr un proyecto brillante en los papeles, pero **un gran equipo puede construir un excelente negocio sobre un proyecto aparentemente no tan espectacular**. Podemos decir entonces que el secreto está en la implementación, y no tanto en la idea, como muchos emprendedores creen"*, puntualiza el profesor del ITBA.

Dentro del ámbito de la [Universidad Austral](#) y el [IAE](#), existe [NAVES](#), que es la competencia pionera de proyectos de negocio, donde los emprendedores inscriptos transitan un proceso de capacitación, mentorías, feedback y acceso a una vasta red de contactos. Consta de una categoría para ideas de negocio y otra para empresas que llevan menos de tres años facturando. Allí mismo, se desarrolla el [Club de Business Angels](#), en el que sus miembros hacen inversiones a título individual en proyectos que transitan un exigente proceso de selección. Los integrantes aportan, además del capital, sus conocimientos, experiencia y contactos a los proyectos. **Hasta el momento, ha invertido en 23 proyectos un total de 3,1 millones de dólares**.

[Juan Rodríguez](#), uno de los coordinadores de este programa, explica: *"Se busca que los proyectos **presentados tengan un grado de innovación** (ya sea en producto, en procesos, en distribución o en su forma de comunicación), que los modelos sean escalables y, por lo general, que puedan tener acceso al mercado internacional. Pero más allá de esto, se pone especial foco en el equipo, en sus capacidades, experiencia y complementariedad"*.

Por su parte, el club de Business Angels cuenta con procesos de selección que constan de presentación de un resumen ejecutivo ampliado del proyecto, reuniones presenciales, reuniones de preselección y, finalmente, la presentación en la reunión mensual frente a todos los miembros. Una vez hecha esta presentación, los interesados en participar en cada inversión llevan a cabo un *due diligence*. **Este proceso permite definir si cada proyecto cumple con las aspiraciones del club y está de acuerdo con sus pretensiones de inversión**.