

Hacerse de crédito, el gran desafío del emprendedor

Existen programas tanto públicos como privados para los *entrepreneurs* que recién arrancan, pero aún faltan iniciativas para financiar a aquellos más avanzados

MATIAS ASCONAPE
LA NACION

Es casi tan difícil tener una idea como poseer los recursos y la habilidad para ponerla en práctica. No hay recetas. A veces, ocurrencias simples se transforman en grandes negocios, mientras que proyectos complejos quedan en el cajón.

Sin embargo, hay elementos que ayudan. Todos los jugadores del universo emprendedor coinciden en que el ecosistema local está en un gran momento. Hay cada vez más concursos que promueven la actividad y todos los meses se suman a escena organismos, universidades y aceleradoras que actúan como mentores de quienes deciden empezar su negocio.

Pero aún falta mejorar algunos aspectos. Sobre todo, el acceso al financiamiento. En esta etapa, crucial para cualquier emprendimiento, surgen baches y problemas que muchas veces impiden que los proyectos den el gran salto.

Ni el aporte de fondos privados ni públicos aún es suficiente. "En la primera fase, que es de capital semilla, hay muchas iniciativas, pero falta fortalecer la segunda instancia, que es cuando las empresas necesitan más para crecer", sostiene Silvia Torres Carbonell, directora ejecutiva del centro de emprendedores del IAE.

Ocurre que, luego de superar la fase inicial, cuando los proyectos ya forman parte de la economía real, muchos emprendedores necesitan más dinero para realizar estudios de mercado, renovar equipamiento o contratar personal, entre otros. Y, todavía en esta etapa, las pequeñas empresas suelen ser aún riesgosas para acceder a créditos bancarios o atraer inversores privados más conservadores. Por ende, se traban.

"Hay varios inversores ángeles (el IAE tiene un centro propio),

aceleradoras y fondos de riesgo que se están sumando, pero aún no es suficiente", alerta Carbonell. Y agrega: "Los continuos cambios políticos y económicos hace que a muchos inversores locales y extranjeros les cueste invertir".

A pesar de ello, otros especialistas consultados coinciden en que esta dificultad en el acceso al crédito bajó en gran medida en los últimos años y seguirá mejorando.

Si bien el segmento no impacta tanto a nivel macro, aún así es un gran motor de movilidad. "El aporte de los emprendedores a la generación de oportunidades y realización laboral es clave para el desarrollo económico y social", contó a LA NACION el subsecretario de Desarrollo Económico porteño, Gustavo Svarzman.

De hecho, según datos del gobierno de la ciudad, cada año se crean en las calles porteñas alrededor de 10 mil proyectos con más de un empleado, lo que representa un 7 u 8 por ciento del total de empresas existentes.

Convertirse en jefe propio y evitar trabajar en relación de dependencia, o escaparle a la crisis, suelen estar entre las principales motivaciones de los emprendedores que suelen tener entre 20 y 50 años.

A pesar de las dificultades, la clave del negocio emprendedor siempre serán las ideas y la capacidad de lidiar de la mejor manera con las complicaciones.

"En la Argentina, por suerte el acceso a capital es más fácil que antes, sobre todo en Buenos Aires. Sin embargo, lo importante no es sólo tener una buena idea y contar con dinero, sino también enamorar y poder comunicar el negocio al potencial inversor", describe Julia Bearzi, responsable de desarrollo institucional de la Fundación Endeavor, por donde pasan cientos de emprendedores cada año. "Aprender a comunicar la idea

para atraer inversores es clave", cuenta Mariela Sporn, ganadora de BAE 2011 con su proyecto Realref.

Fondos públicos

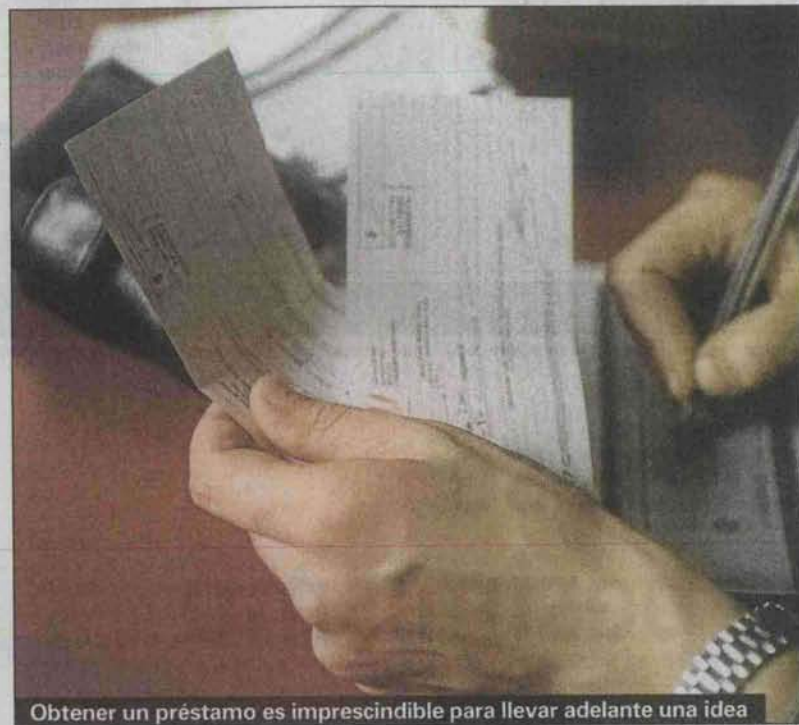
En el Fondo Tecnológico Argentino (Fontar), que depende del Ministerio de Ciencia de La Nación, se ofrece financiamiento y subsidios para todo tipo de proyectos de ciencia y tecnología. De hecho, el organismo repartió el año pasado alrededor de 280 millones entre pymes, instituciones de desarrollo tecnológico y nuevos negocios, además de que desde el mismo Ministerio se organiza el concurso de emprendedores Innovar.

Al Fontar suelen acceder empresas con más de tres balances, aunque también hay espacio para proyectos que nacen desde cero, sobre todo en el área de nanotecnología, bibliotecología y proyectos informáticos dedicados al agro.

"Hay un mito de que sólo aceptamos empresas con más de tres años, pero no es así", objeta Facundo Lagunas, director del Fontar. Y agrega: "En todos los casos los subsidios son 50% nosotros y 50% el emprendimiento, que en su parte les permitimos valorizar el recurso humano".

Pero a veces la lentitud propia de los aparatos del Estado muchas veces dificulta la operativa de las pymes. "A veces las pequeñas empresas no tienen tiempo de realizar todos los trámites que pedimos, pero contamos con muchas experiencias positivas", cuenta Lagunas.

Un caso de éxito fue el emprendimiento Mana Desarrollos, que nació en 2006 de la mano de tres estudiantes de electrónica que crearon herramientas tecnológicas para personas con capacidades diferentes. Entre ellas, un mouse que podía ser accionado mediante un soplo, el pie, la mano o el tacto. Otro programa que impulsa cré-



Obtener un préstamo es imprescindible para llevar adelante una idea

ARCHIVO

ESCENARIO

PARTICIPACION

➔ Más del 15% de la población adulta está involucrada en actividades emprendedoras, según el IAE.

CREDITO

➔ Hay iniciativas que cubren la demanda de capital semilla, pero aún faltan opciones para financiar la segunda etapa.

OPORTUNIDAD

➔ La Argentina se convirtió en un lugar con varias opciones para desarrollar el negocio propio.

ditos a tasas de interés preferenciales es el de Ciudad Competitiva, que depende del gobierno porteño, por donde ya pasaron más de 1000 empresas.

También en la Secretaría PyMES y Desarrollo Regional, que depende del Ministerio de Industria de La Nación, aporta su grano de arena.

En sintonía con otros países del mundo se sumaron a la escena porteña varias aceleradoras que incuban nuevos negocios y los guían en su fase iniciática. "Las aceleradoras producen capital y contención, es una manera de ayudar a empresas a financiarse y crecer", describe Carbonell.

Ayuda privada

A diferencia de otros, estos grupos se quedan con un porcentaje que varía entre el 5 y el 15 por ciento de cada emprendimiento.

Ejemplo de ello es Wayra, una aceleradora fondeada por el grupo Telefónica, que tiene sedes en otros países de la región y en Europa. Entre otros beneficios, ofrece a los emprendedores una oficina trabajo, les crea sin cargo una sociedad anónima y además, ofrece un estudio de abogados a disposición.

Hoy, en su primera experiencia criolla, cuenta con 10 proyectos incubados. "Cada seis meses elegimos emprendimientos a los que fondeamos con 70.000 dólares. El único requisito es que sean innovadores", describe Andrés Saborido, director de Wayra Argentina.

Además, los proyectos cuentan con la posibilidad, previo acuerdo, de acceder a los más de 300 millones de clientes que el grupo Telefónica tiene a nivel mundial.