

Desde "ángeles" hasta inversores institucionales, el mercado brinda opciones a emprendedores con ideas y futuro que necesiten reunir fondos para empezar o expandirse. Hay que saber llegar hasta ellos y convencerlos de participar en el negocio.

# Cómo atraer capitales

A man with short, light-colored hair, wearing a grey button-down shirt, is smiling and looking towards the camera. He is holding a large handful of small, dark, round objects, possibly seeds or small metal parts, in his open palm. The background is a workshop or factory setting with various pieces of equipment and machinery.

A LA BÚSQUEDA  
DE INVERSORES,  
PEDRO DHERS,  
EN EL NEGOCIO  
DEL RECICLADO.

Analia Milanesio  
pymes@clarin.com

¿Quién no soñó alguna vez con que su empresa pudiera atraer financiamiento para cada una de las etapas de su vida? ¿Y que, además, pudiera recurrir a un sistema que le brindara asesoramiento y acompañamiento desde la concepción de la idea del negocio hasta la concreción del proyecto?

Más allá del universo de las fantasías, ésta es una realidad que se cumple cotidianamente en el mercado de capital de riesgo, al que acuden cada vez más emprendedores. No es un camino directo, tiene marchas y contramarchas y todo comienza por entender que esta forma de financiamiento está vinculada con un nuevo modelo de negocios, en el que quien aporta el capital no está ajeno a la compañía sino que pasa a formar parte de ella.

El eje de esta estrategia es que permite que las ideas de negocios se conviertan en empresas con alto potencial de crecimiento e incluso con proyección internacional. Este mercado está en plena etapa de desarrollo en la Argentina, desde viene formándose una masa crítica de actores públicos y privados, nacionales e internacionales –entre ellos bancos, universidades, organizaciones profesionales, organismos públicos– que interactúan y allanan el camino entre inversores y emprendedores.

“Las nuevas reglas de juego establecidas después de 2001 y la estabilidad macroeconómica de los últimos años han sido un terreno fértil para que la creatividad y la energía de los argentinos hayan potenciado una nueva generación de emprendimientos”, explica Alejandro Mashad, director ejecutivo de Endeavor, una organización global dedicada a capacitar y generar cultura emprendedora.



LUCIA MERLE

Según la Guía de Capital para Emprendedores 2007 de Endeavor, no hay una definición estándar de capital de riesgo. El término alude, en general, a inversores privados que aportan fondos a nuevos emprendimientos a cambio de participación accionaria y entran en las etapas iniciales del proceso de nacimiento y desarrollo (concepción, start-up, primera etapa y crecimiento) por un período más o menos largo. Estos financistas buscan captar par-

<  
**EXPEDIENTES EN LA PC GUSTAVO Y WALTER VOBED, DE CONEXIONES.COM, TUVIERON UNA BUENA IDEA (DIGITALIZAR EXPEDIENTES JUDICIALES) Y LOGRARON ATRAER LOS CAPITALES NECESARIOS PARA ARMAR SU EMPRESA.**

## UNA HOJA DE RUTA EL PROCESO PASO A PASO

### ■ IDEA DE NEGOCIO

Contactarse con un centro de apoyo a emprendedores como, por ejemplo, los que funcionan en las siguientes instituciones:

- Endeavor, ITBA, IAE, IECYT, Nexo Emprendedor (ver datos de contacto en Caja de Herramientas, pág. 16).
- Armado del plan de negocios

- Contacto con potenciales socios del emprendimiento.

### ■ INICIO DE LA BUSQUEDA

- Envío del resumen ejecutivo o plan de negocios al siguiente sitio de Internet: [www.BusinessAngelsClub.com.ar-reddeangeles@recyt.org.ar](http://www.BusinessAngelsClub.com.ar-reddeangeles@recyt.org.ar) o bien a: [www.fororearcit.secyt.gov.ar](http://www.fororearcit.secyt.gov.ar) (si élige el Club de Business Angels)

- Proceso de pre-evaluación del proyecto

- Entrevista inicial
- Presentación del proyecto en 20 minutos más 30 minutos de preguntas frente a un grupo reducido de inversores.
- Proceso de evaluación e inversión:

- Si hay interesados comienza el proceso de evaluación en profundidad (due diligence) de la oportunidad.

### Si elige un foro de capital de riesgo:

- Se realiza una selección.
- Las empresas elegidas reciben apoyo de una universidad u ONG para mejorar la presentación ante los inversores.
- El día del foro las empresas se presentan durante 10 minutos y luego los inversores y el público en general realizan preguntas.

Si elige un venture capital:

- Consultar las páginas Web de cada fondo para conocer el proceso.

- Consultar listado de fondos en los centros de emprendedores.

te del valor agregado que genera la empresa a través de retornos altos sobre la inversión (en general, superiores al 35%).

Los especialistas coinciden en que las empresas que atraen capital de riesgo son dinámicas, muestran potencial de crecimiento, características innovadoras y ventajas distintivas. Los capitales se orientan preferentemente hacia las áreas de tecnología, servicios, agronegocios, biotecnología, telecomunicaciones, Internet, consumo masivo y servicios financieros.

### La ayuda de los ángeles

El mercado formal de estas inversiones está integrado por fondos de venture capital, firmas organizadas profesionalmente que invierten en negocios administrando recursos aportados por entidades financieras o particulares. Luego de la inversión agregan valor a través del aporte ▶▶▶

GUSTAVO ORTIZ



◀◀◀ de contactos y experiencia, y participan activamente en la toma de decisiones. Buscan emprendimientos con claras estrategias de salida, que les permitan vender sus acciones y obtener ganancias en un plazo de cinco a siete años. La salida es clave en todo este proceso, y hay tres vías: la oferta pública inicial (OPI), la venta a un inversor estratégico o



**ELEGIR BIEN AL INVERSOR.**  
**ACONSEJAN GONZALO SALGUEIRO Y FRANCO GALJÁN, SOCIOS DE LOTUS TECHNOLOGIES, QUE BRINDA SOLUCIONES A EDIFICIOS CORPORATIVOS.**

fusión, y la recompra por el emprendedor.

También hay un mercado informal integrado por individuos, denominados ángeles inversores, que suelen ser ejecutivos o empresarios que, luego de haber alcanzado el éxito profesional y con cierto nivel patrimonial, deciden invertir su capital, ideas y contactos en proyectos innovadores. El

## OPINION

**Gabriel Jacobsohn**

Gerente del Foro de Capital de Riesgo

## Cómo funcionan los foros

Los foros de capital de riesgo (o *venture forums*) se organizan para acercar inversores a empresas de alto potencial de crecimiento. En la Argentina, los foros de capital de riesgo comenzaron a realizarse en 2004 a partir de una iniciativa conjunta del Programa CREARCIT de la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y el Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (IECyT). Este sistema consiste, básicamente, en que se convoca a los foros a empresas que estén funcionando desde hace no más de cinco años y que tengan una ventaja competitiva basada en la innovación.

Para postularse, deben presentar un resumen ejecutivo. Un panel de inversores de capital de riesgo y especialistas realiza un proceso de selección. Las empresas elegidas reciben apoyo de una universidad o una ONG para mejorar la presentación ante los inversores. El día del foro, las empresas se presentan durante 10 minutos y luego los inversores y el público en general hacen preguntas. En los nueve foros realizados, se presentaron 56 empresas. Casi todas se pusieron en contacto con inversores, que aportaron capital en un 30% de los casos. Y estos porcentajes son mejores en los últimos años, debido a la mayor actividad inversora. Ya se han realizado foros en Buenos Aires, Mendoza, San Juan, Santa Fe y Misiones. Se espera en el próximo año llegar a más provincias y comenzar a realizar foros sectoriales.



retorno de la inversión se logra a través de las ganancias o la venta de su participación.

Los ángeles invierten en situaciones en las que el mercado formal es muy renuente, sobre todo en el *start-up* y la primera etapa, proporcionando pequeñas cantidades de capital para que las ideas prometedoras se transformen en realidades comerciales.

Ambos mercados se complementan y se considera que la existencia de los ángeles es una condición de base para el surgimiento del mercado formal.

El monto a invertir depende mucho de la evolución del negocio. Según la Guía de Endeavor, el capital invertido por un ángel oscila entre US\$ 50.000 y 400.000 por empresa. En el caso de los *Venture Capital* los montos van de US\$ 400.000 a 2 millones. Para empresas en crecimiento en sectores consolidados están los fondos de *Private Equity*, con inversiones que varían entre US\$ 5 millones y 30 millones. La tasa de retorno esperada en todos los casos supera el 30%.

#### Ante todo, confianza

Gustavo y Walter Vodeb son los creadores de Conexiones.com, una empresa que permite a sus clientes acceder a los expedientes judiciales desde su computadora. Con este servicio inno-

#### ■ MINIENTREVISTA

**Oficial principal de inversiones de la unidad de financiamiento del FOMIN**

**Susana García Robles**



6677

Apoyar el desarrollo de la industria de capital emprendedor

**¿Qué acciones desarrolla el BID a través del FOMIN en la Argentina en materia de capital de riesgo?**

**SR** El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) apoyó a la industria de capital de riesgo en la primera etapa en los años '90 y desde marzo de 2006 ha retornado la misma senda. Desde entonces, viene impulsando el desarrollo de la industria de capital emprendedor a través del estudio y análisis compartido con otros potenciales inversores para apoyar con financiamiento la creación de nuevos fondos de *venture capital*.

**¿Qué tipo de empresas financia?**

**SR** El FOMIN no financia empresas directamente sino a través de fondos de *venture*

capital. Las empresas contempladas por el FOMIN van desde *start-ups* hasta firmas con un máximo de 100 empleados y US\$ 5 millones en ventas o activos al momento de ser financiadas por el fondo.

**¿Dónde pueden contactarse los interesados?**

**SR** Al fondo Cap Venture Capital, al cual el FOMIN apoyó el año pasado con US\$ 5 millones. Ellos son quienes analizan y presentan los proyectos al comité de inversión. Cap Venture es un fondo argentino de capital de riesgo que invierte en compañías de alto potencial de crecimiento, especialmente en sectores de agronegocios, tecnología y servicios. Para contactarse, [info@cap.com.ar](mailto:info@cap.com.ar) o visitar [www.cap.com.ar](http://www.cap.com.ar). <

vador salieron a captar la atención de los inversionistas en 2006, tras haber dado los primeros pasos con aportes de familiares y de un proveedor, entusiasmado por la proyección del negocio. Encontraron su primer inversor de la mano del Club de Business Angels del IAE; así lograron un aporte de US\$ 50.000 a cam-

bio de un 10% de participación accionaria. Y ahora van por más. Están negociando con dos fondos institucionales, pero esta vez, con un modelo de negocios ya implementado y una cartera de clientes apetecible, buscan inyectar US\$ 300.000 al negocio.

Los jóvenes empresarios están en condiciones, por lo tanto, de

apreciar las diferencias entre los ángeles y los fondos institucionales. "Ahora, todo es más impersonal y formal, los inversionistas son más duros, se concentran básicamente en el flujo de fondos proyectado, en la captura real de mercado, en la visión de la compañía y en las estrategias de salida. Con los ángeles, lo funda-

mental fue establecer una relación personal basada en la confianza porque, en definitiva, invierten en una idea analizando un plan de negocios que puede ser exitoso pero donde todavía no hay resultados reales", señala Gustavo Vodeb. "Todo proyecto innovador tiene cierto grado de locura, mi consejo es que, si uno cree en lo que hace, hay que seguirlo hasta el final, nosotros golpeamos muchas puertas y lo logramos; esperamos casi cinco años y llegó un ángel", relata.

La empresa creció un 200% en el último año y franquició la marca en tres provincias. Ahora, aspira a escalar a nivel regional.

Iván Maschwitz es otro empresario que logró cautivar la atención de los ángeles inversores. Su empresa vende por catálogo y opera a través de dos unidades de negocios bien definidas: por un lado, ofrece productos *premium* de polo y artesanías al mercado externo e interno, y por el otro, productos deportivos y electrodomésticos al mercado nacional. Cuenta Maschwitz: "Lograr que los ángeles financien un proyecto lleva un tiempo considerable: en nuestro caso, seis meses. El primer paso fue una reunión donde seis personas analizaron la idea. Y ahí comenzó el proceso de depuración: de 50 inversores quedó una docena, que realizó >>>

«El análisis profundo del proyecto. Esto toma unos cuatro meses y ahí se van definiendo los interesados».

Su iniciativa fue financiada por siete inversores que concretaron un aporte de US\$ 95.000, a cambio de un 40% de participación accionaria. Actualmente, la empresa sigue expandiéndose, tras haber finalizado el ciclo de capitalización. Cuenta con una cartera de 200.000 clientes y cierra el año con una facturación cercana a los \$ 3 millones.

Leandro Aiello, Santiago Bدران y Daniel Míguez son emprendedores natos y actualmente socios. Se conocieron en un centro de capacitación para emprendedores y entonces decidieron crear MABB, una empresa que produce implantes dentales de zirconia, concebida desde el comienzo para financiarse con capital de riesgo.

Durante dos años se contactaron con unos diez inversores institucionales y cinco ángeles. "En esta búsqueda contamos con el apoyo y asesoramiento de Gabriel Jacobsohn, del foro del CREARCIT", aclara Míguez. Ahora están en la antecámara de la segunda fase de inversión, por US\$ 140.000, que serán destinados a instalar una planta en el Polo Tecnológico de Ezeiza.

Cuando los tres socios armaron

## ■ OPINIÓN

**Claudio Majorovich**

Responsable del Programa Emprendedor XXI del Banco Credicoop

## De la universidad a la empresa

●● Dos años atrás,  
●● lanzamos el Programa Emprendedor XXI, con la finalidad de que los estudiantes avanzados en carreras de grado, los docentes universitarios y los graduados cuenten con elementos concretos para crear fuentes de trabajo, en lugar de salir a buscarlas. Se trata de una iniciativa impulsada en acuerdo con La Caixa de Cataluña, que replica la experiencia que ellos desarrollaron en España. Emprendedor XXI hoy es una realidad en la vida universitaria de nuestro país, con algo más de 30 universidades participantes y un centenar de empresas creadas en dos años. Emprendedor XXI cuenta con

un eje conformado en el portal [www.emprendedorxxi.coop](http://www.emprendedorxxi.coop), de acceso libre y gratuito, en el que los miembros de la comunidad universitaria pueden registrarse y contar con los elementos necesarios para sistematizar su idea de negocios y poder evaluarla en términos de cómo sería como empresa.

El portal brinda actualización diaria de contenidos informativos, opiniones calificadas, informes sobre experiencias exitosas, la posibilidad de consultar a numerosos asesores y acceso a inversores interesados en conocer proyectos emprendedores.

Una vez que el emprendedor desarrolló su proyecto de empresa a través del portal, cuenta con dos vías de acceso a la financiación. Una es el contacto con inversores bajo formato de aportes de capital de riesgo. La otra es la posibilidad de acceder a un crédito.

Nuestro banco cooperativo ha definido que los emprendedores

pueden acceder a la posibilidad de financiar hasta el 100% de las necesidades de su proyecto, con un plazo de hasta seis años para amortizarlo, más un año de gracia para el pago de capital e interés. Y esto se aplica desde el inicio, es decir, no exigimos que sean "empresas en marcha". No hay limitaciones de perfil, no es excluyente que los proyectos tengan base tecnológica; pueden ser agropecuarios, industriales, de servicios. El único requisito es que se trate de la creación de una empresa con valor agregado.

Emprendedor XXI brinda el acceso a capital de riesgo por el contacto con inversores, pero entendemos que el horizonte es más amplio y que una forma adicional de capital de riesgo es asumir el riesgo de prestarle a nuevos actores, con futuro, con proyectos, poniendo para eso nuestra capacidad prestable a su disposición. <

el proyecto, en 2005, contemplaron una inversión de alrededor de US\$ 1,2 millón. Pero la realidad les demostró que eso era imposible. "Nos dimos cuenta de que, para una primera ronda de inversión, no podríamos superar los US\$ 400.000", explica Míguez. "Por eso, adaptamos velozmente todo el proyecto a esa escala: tiramos paredes que nunca levantamos, despedimos empleados que nunca tuvimos y tercerizamos todos los procesos productivos". Pero eso no fue todo. El primer desembolso fue de US\$ 50.000, y tuvieron que reformar nuevamente el proyecto.

"Se necesita mucha creatividad y un buen equipo de abogados que lo respalde a uno en cada paso, porque es casi un proceso de alquimia. Sin tener nada, hay que tener todo al día, en regla, en tiempo y forma, y mostrarlo de manera transparente", advierte Míguez.

## Hoja de ruta

"En términos generales, el capital de riesgo apoya a empresas innovadoras y prometedoras, por un tiempo limitado y tiene un papel activo en el emprendimiento. Además del dinero, aporta asesoramiento, redes de contactos y control de gestión", enumera Martín Huffman, de Nexo Emprendedor del Banco Santander

AIRSTRE/

ALFREDO MARTINEZ



**PENSAR EN GRANDE.**  
 FUE LA FORMULA QUE APLICÓ MARIO GENERO PARA INYECTAR CAPITALES EN NEDKEN, SU LABORATORIO DE BIOTECNOLOGIA. SU PROXIMO PASO ES HACER UNA OFERTA PUBLICA DE ACCIONES EN ESTADOS UNIDOS PARA SEGUIR CRECIENDO.

Río. Sin embargo, esta modalidad de financiamiento tiene una hoja de ruta distinta del tradicional proceso bancario.

Para un emprendedor que da sus primeros pasos, lo mejor es contactarse con las instituciones destinadas a **entrenar emprendedores** y analizar proyectos para ver en qué etapa están. Allí encontrará asesoramiento, orientación y capacitación para encauzar su proyecto. Algunas alternativas, en este campo, son Endeavor, el Centro de Emprendedores del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), el Nexo Emprendedor del Banco Santander Río, el Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (el IECyT), la Escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral (IAE) y CREARCIT. ►►►

**VOLVER A EMPEZAR**

DANIEL MIGUEZ, SANTIAGO BADRAN Y LEANDRO NIELLO, SOCIOS DE LA FIRMA MABB, ESPECIALIZADA EN IMPLANTES DENTALES. EL PROYECTO FUE DISEÑADO PARA FINANCIARSE CON CAPITAL DE RIESGO, TUVIERON QUE REFORMULAR SUS PLANES VARIAS VECES.

«««un programa destinado a empresas del área de ciencia, tecnología e innovación productiva.

La capacitación es fundamental, porque presentarse a una rueda de inversores de riesgo requiere formación previa. Que haya un equipo de emprendedores profesionales es un factor determinante para la decisión del inversor y estos centros de formación suelen servir, además, como punto de encuentro de futuros socios.

En esta etapa, una de las claves es armar el plan de negocios: "un texto que cuenta la historia de la organización y sus creadores y fundamenta una promesa a futuro", según afirma Gabriel Jacobsohn, director del IECyT. "Es útil para el equipo emprendedor,





## ## MINIENTREVISTA

Director del Club de Business Angels del IAE

### Mariano Ruani



4477

Buscamos proyectos que generen un valor diferencial

porque permite cuestionar supuestos del negocio e identificar información relevante. Hacia afuera, funciona como una carta de presentación."

Mariano Ruani, director del Club de Business Angels, detalla los pasos a seguir. "Los preseleccionados son invitados a exponer para presentar su proyecto y responder a las preguntas ante el Comité de Selección. Son reuniones de no más de cuatro o cinco miembros con los emprendedores, que reciben una visión estratégica de su proyecto de parte de profesionales con amplia experiencia. Luego se avanza en la presentación al grupo amplio de inversores y, posteriormente, quienes resulten interesados iniciarán el proceso de *due diligence*

En 2005 se fundó el Club de Business Angels del IAE, con el fin de vincular el talento de los emprendedores con el capital de los inversores. ¿Cómo llegan a ustedes los emprendedores?

**MR** Los pasos a seguir son muy sencillos. Les pedimos que, para empezar, nos envíen un resumen ejecutivo. En nuestra Web tenemos un formato que ayuda a que el proceso sea más

rápido. Una vez hecho esto, invitamos a los más prometedores a que presenten su proyecto personalmente ante un grupo de inversores. De los proyectos que seleccionamos, invitamos a dos a nuestros foros mensuales. En este encuentro pueden captar el interés de los inversores. Luego se coordinan reuniones con los interesados, para profundizar el conocimiento del negocio, y

finalmente, se negocia un acuerdo.

¿Qué proyectos se buscan?

**MR** Deben ser proyectos que generen un valor diferencial, que pueda ser potenciado por nuestros inversores. Muchas veces se nos acercan emprendedores con buenas ideas, les falta desarrollar su plan de negocios, y validar así la oportunidad es tan buena como ellos se imaginan. <

(evaluación en profundidad)."

Otra opción interesante es la presentación en un Foro de Capital de Riesgo, organizada por el CREARCIT. Se trata de encuentros entre emprendedores que buscan capital e inversores potenciales. Para presentarse, hay que completar un formulario con un resumen ejecutivo, los expertos analizan cada proyecto y, si son aprobados, exponen ante inversores. Se realizan en varias provincias argentinas.

#### La inyección necesaria

La firma CARSA (Compañía Austral de Reciclado), instalada en la localidad bonaerense de Luján, está en plena búsqueda de inversores. Cuando se fundó la firma los inversores ángeles

aportaron US\$ 600.000 pero ahora se necesitan fondos para compra de equipamiento y capital de trabajo.

Pedro Dhers, presidente de la empresa, que recicla material de desecho para producir pellets de polipropileno y de polietileno, explica que en este momento están buscando un préstamo puente por US\$ 100.000 a 150.000 de manera informal. "Pero nuestro objetivo es salir a una segunda ronda de inversión a mediados del año próximo, para captar US\$ 1 millón entre inversores estratégicos, fondos formales o empresas". Para este tramo, la empresa aspira a sumar "empresarios con conocimiento y experiencia en esta industria".

Pero los vaivenes son habitua-

les en esta etapa de las negociaciones. "Hemos ofrecido un 10% de participación pero hallamos interés por un 15%; en esa discusión nos encontramos", relata Dhers.

Cuando los fundadores de Lotus Technologies, Gonzalo Salgueiro y Franco Galian, decidieron salir a buscar inversores de riesgo, su empresa contaba con pocos recursos, pero ya habían provisto soluciones tecnológicas a empresas. Claro que, para poder avanzar, requerían una mayor estructura y capital de trabajo. "Necesitábamos espalda financiera para encarar proyectos más ambiciosos", cuentan los socios. Actualmente, la empresa desarrolla e integra tecnologías de última generación orientadas

a la administración, seguridad y automatización de edificios.

El primer paso fue contactarse con Nexo Emprendedor (Banco Santander Río) donde les presentaron a sus futuros socios. "Una cuestión clave en la búsqueda es la selección del inversor", apunta Salgueiro. "Es muy importante desarrollar una relación abierta con ellos dentro de un marco de mutuo respeto, y delimitar muy bien las decisiones que cada parte puede y debe tomar", agrega.

"Si tuviera que aconsejar a otros emprendedores, les diría que, ante todo, elaboren un plan de negocios con su *cash flow* proyectado, para dar una idea concreta acerca de la necesidad de financiamiento y el tiempo de retorno de la inversión. >>>



«versión. Así, será más fácil encontrar lo que se busca.»

Andrés Montefeltro es director general y cofundador, junto con Mario Genero, de Nedken, una empresa de biotecnología aplicada a salud, nutrición y energía. Con apenas dos años en el mercado, cuenta con un laboratorio ubicado en la localidad bonaerense de Pilar y oficinas en España y Estados Unidos. Los socios también se conocieron en un centro de capacitación, en este caso Endeavor. "Creo que, además del plan de negocios, una de las claves para tener credibilidad es contar con un equipo de gente calificada, con experiencia en ejecutar y desarrollar proyectos. Los planes se hacen para ser modificados y ahí es necesario tener el equipo que pueda orientarse", enfatiza Montefeltro.

"En este momento estamos haciendo presentaciones para una ronda de capitalización de US\$ 5 millones y preparándonos para la próxima, de US\$ 15 millones, en España", anticipa.

"Si un negocio tiene la capacidad de agregar valor al capital, necesita mucho capital para generar mucho valor. No hay milagros financieros, hay oportunidades de mayor o menor riesgo, pero para llegar a un valor de 100 hay que conseguir al menos 20 de capital", explica. ◀

## ## OPINION

**Félix Racca**

Presidente de Tangpurnet y socio de People Venture

### Cómo se conquista a un ángel

●● Los inversores de riesgo tienen en cuenta varios aspectos para tomar su decisión:

En primer lugar, la tasa de retorno debe justificar el riesgo. En la Argentina, estamos acostumbrados a medir la tasa de retorno como la ganancia neta durante un período. Sin embargo, la mayoría de los proyectos de capital de riesgo se justifican por el valor de venta de las acciones de la empresa a futuro. Si alguien invierte hoy \$ 100 en acciones de una empresa, espera que esas acciones valgan 10 veces más dentro de cinco años, es decir que esos \$ 100 se transformen en \$ 1.000.

En segundo lugar, debe haber un plan de negocios que

justifique el cuadro de resultados proyectado, y que se haya establecido una "estrategia de salida", es decir, una estrategia de venta de las acciones. Para que las compre el público en general hay que cotizar en Bolsa; para que las adquiera un "socio estratégico", esto no es necesario. En tercer lugar, el plan de negocios tiene que ser razonable y sustentable. Para ello, cuantos más datos del mercado, compromisos de clientes y experiencia previa haya, mejor. Además de estas condiciones fundamentales, para atraer el interés de un inversor hay otros factores a tener en cuenta. Los inversores ángeles en general saben qué tipo de empresa es la candidata ideal para su inversión. Hay que encontrar el ángel que congenie con nuestro negocio.

Además, como el ángel busca a alguien que sea capaz de manejar la empresa, se va a fijar en el equipo. Sobre todo, en los emprendedores como personas y profesionales.

Por otra parte, hay que tener presente que se dispone de muy poco tiempo para dejar una buena primera impresión. No lo logran los oportunistas, los que buscan complicidad, los chabacanos, los irracionales, los que no saben escuchar, los que no saben hablar, los que son muy evidentemente avaros y egoístas, los que aman a los que hacen, los que aman a los que hacen con ellos (porque los inversores serán de esos), y los que aman a aquellos para quienes hacen lo que hacen.

Porque esas personas son las que salen adelante a pesar de los pesares y las vueltas y revueltas de las economías y las circunstancias. Porque sus compañeros los apoyarán hasta el final y porque sus clientes harán lo posible por ayudarlos. <

# Hr //

CAJA DE  
HERRAMIENTAS

#### CONTACTOS

**Banco Santander Río**  
[www.santanderrio.com.ar](http://www.santanderrio.com.ar)

**Centro de Emprendedores del ITBA**  
[www.emprendedores-itba.org.ar](http://www.emprendedores-itba.org.ar)

**Programa Emprendedor XXI (auspiciado por el Banco Credicoop y La Caja de Barcelona)**  
[www.emprendedorxxi.coop](http://www.emprendedorxxi.coop)

**Club Business Angels del IAE**  
[www.businessangelsclub.com.ar](http://www.businessangelsclub.com.ar)

**Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos**  
[www.icecyt.org.ar](http://www.icecyt.org.ar)

**Endeavor Argentina**  
[www.endeavor.org.ar](http://www.endeavor.org.ar)

**Competencia de Planes de Negocios NAVES** (auspiciada por el IAE - Universidad Austral)  
[www.iae.edu.ar/naves](http://www.iae.edu.ar/naves)