

Financiando los nuevos emprendimientos

Prof. Silvia Torres Carbonell
Directora Centro de Entrepreneurship
IAE Business School
Board Member Endeavor Argentina
Directora Global Entrepreneurship Monitor

La actividad emprendedora como germen de actividad empresarial

El mejor modelo jamás inventado para generar crecimiento y prosperidad

EMPRENDEDORES- EMPRESARIOS

EMPRESARIOS-EMPRENDEDORES

*Farrell, Larry C., The Entrepreneurial Age, Allworth Press, New York, 2001.

La actividad emprendedora

Importante factor que contribuye al bienestar económico de un país, tanto en términos de crecimiento económico, como de creación de empleo.

Promover y favorecer dinámica emprendedora

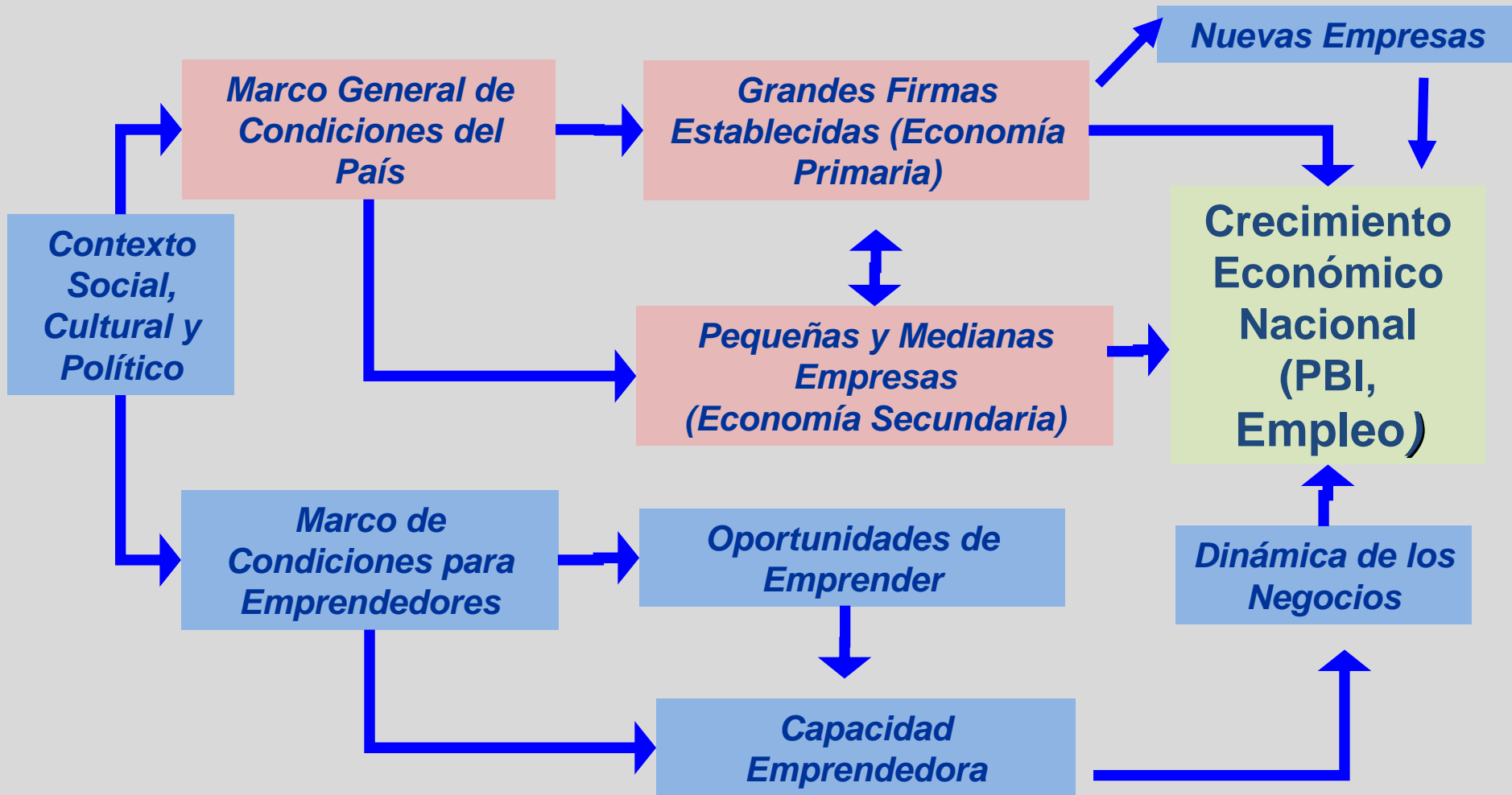
Elemento clave en cualquier intento responsable de los gobiernos y las instituciones para impulsar el bienestar económico.

Cómo se gesta el fenómeno emprendedor?

A pesar de la evidencia empírica de que la actividad emprendedora hace una diferencia en el bienestar económico, hay escasa comprensión de

- a) cómo el proceso hace la diferencia,**
- b) cuánta diferencia hace**
- c) qué factores específicos incrementan el nivel de actividad emprendedora en un país.**

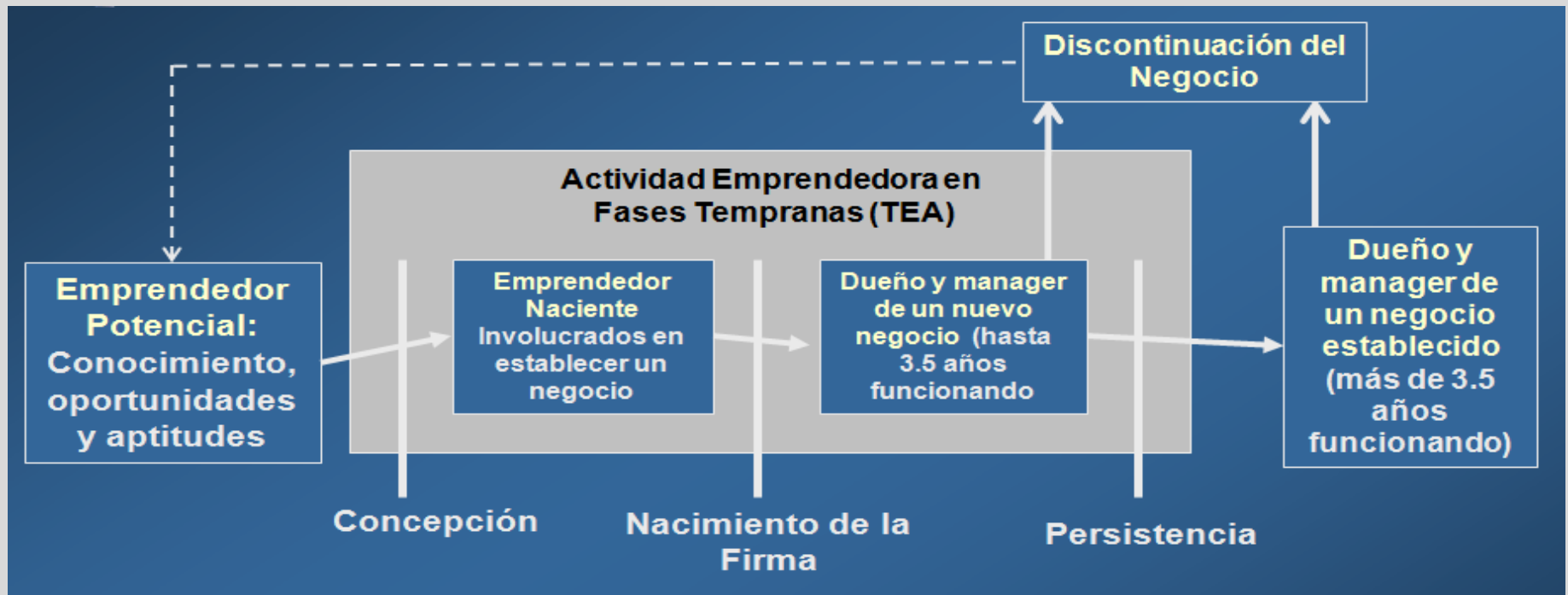
Modelo Consolidado de Procesos Emprendedores Afectando el Crecimiento Económico Nacional



Modelo Consolidado de Procesos Emprendedores Afectando el Crecimiento Económico Nacional



El Proceso Emprendedor



Reconociendo la naturaleza multifacética del Entrepreneurship, se pueden considerar tres componentes principales de la actividad emprendedora:

Actitudes

- Nivel de riesgo y miedo al fracaso
- Propia percepción de habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio.
- Influyen y son influenciadas por la actividad emprendedora-
- Expresan el sentimiento de la población hacia el emprendedorismo.
- Es clave que existan personas con capacidad para detectar oportunidades valiosas de negocio y las lleven adelante.

Actividades

- Grado en que las personas de la población están creando nuevas actividades de negocios,
- Es un proceso, no un acontecimiento.
- Múltiples componentes que varían en cada la etapa de desarrollo económico: ej. la actividad emprendedora naciente es esperable que sea mayor en economías basadas en recursos.
- Se refleja en la TEA

Aspiraciones

- Refleja la naturaleza cualitativa del emprendedorismo
- Su realización tiene impacto económico sobre la actividad emprendedora
- La innovación de productos y procesos, la internacionalización y la búsqueda de altos niveles de crecimiento son los sellos distintivos de emprendimientos impulsados por altas aspiraciones.
- GEM ha creado índices para medir la.

EL PROCESO EMPRENDEDOR



DE LA IDEA A LA EMPRESA

- ❖ Condición imprescindible pero no suficiente para que haya empresa:

Espíritu emprendedor

- ❖ Para transformar una excelente idea en un excelente negocio:

Competencias empresarias

- ❖ Con el crecimiento:

Competencias gerenciales

“EMPRENDEDOR” EN EL ORIGEN DE TODA EMPRESA

- La riqueza es creada por los emprendedores
- Los emprendedores crean riqueza a través de la innovación
- El poder del pensamiento emprendedor radica en la percepción de las **oportunidades**
- El emprendedor transforma personas, ideas, recursos en una empresa.

“EMPRENDER” UNA ACTITUD DE VIDA

- No es una ciencia
- No es un arte
- No es un tema de personalidad
- Es una ACTITUD
- Es un comportamiento
- Puede modificarse mediante la Educación
- El emprendedor ve al cambio como algo normal.
- Siente que su mayor tarea es hacer las cosas en forma diferente, mejor.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

- Perseverancia
- Determinación
- Visión
- Compromiso
- Iniciativa
- Autoexigencia
- Pasión
- Coraje

EMPRENDEDOR Y EL FRACASO

- Generalmente sus fracasos son más frecuentes que sus éxitos
- Los fracasos son para el emprendedor:
“lugares de descanso”
- Desde el fracaso el emprendedor “percibe” nuevas oportunidades.
- Puede fracasar la empresa pero nunca el emprendedor.

Las características del emprendedor habitual

"The Entrepreneurial Mindset"

5 CARACTERÍSTICAS

- ✓ Busca apasionadamente las oportunidades
- ✓ Persigue las oportunidades con disciplina
- ✓ Persigue solamente las mejores oportunidades
- ✓ Se focaliza en la ejecución
- ✓ Involucra a todos a su alrededor

El trabajo de un emprendedor es entonces el de crear y liderar una "entrepreneurial organization"

Elementos claves del Comportamiento Emprendedor

- La **iniciativa**: la actitud proactiva frente a la realidad y la incertidumbre.
 - La **acción**: la vocación hacia la ejecución de las soluciones.
 - La **visión** del negocio: capacidad de percibir oportunidades de negocio y de definir el conjunto de acciones para perseguirlas.
 - **Perfil**: la dimensión típica de la actitud de todo emprendedor vinculada a la capacidad de generar confianza en los agentes que disponen de los recursos necesarios para el emprendimiento.
-

EL PROCESO EMPRENDEDOR

DECISION DE SER EMPRENDEDOR

SELECCIÓN DE LA OPORTUNIDAD

ANALISIS PRELIMINAR DEL EMPRENDIMIENTO

ARMADO DEL EQUIPO DE MANAGEMENT

PREPARACION DEL BUSINESS PLAN

PLAN DE ACCION PARA COMENZAR EL NEGOCIO

PRIMEROS AÑOS DE OPERACIÓN y CRECIMIENTO

ÉXITO PERSONAL-ÉXITO DE LA EMPRESA-DESARROLLO

DECISIÓN DE SER EMPREENDEDOR

**MOTIVACION
LOGRO
PODER
AFILIACION**

**CARACTERÍSTICAS
PERSONALES**

**CAPACIDADES
PERSONALES**

**OBJETIVOS A
ESTABLECERSE**

- Realistas
- Medibles
- Orientados a la acción
- Específicos
- Temporales

**DISPOSICION PARA
EMPEZAR
UN NEGOCIO**

SELECCIÓN DE LA OPORTUNIDAD

*ESPECIFICACIÓN
DE LA IDEA*

*HABILIDADES
DIRECTIVAS
NECESARIAS*

*POTENCIAL
DEL NEGOCIO*

*ORIGEN DE
LAS IDEAS*

- Trabajo
- Investigación
- Hobby
- Búsqueda deliberada
- Universidad
- Cliente
- Competidor
- Encuentro social
- Proveedor
- Compra de negocio existente

EQUIPO

- Experiencia
- Relaciones
- “ Fit”

*FACTORES
CRÍTICOS
DE ÉXITO*

- Equipo
- Estrategia
- Tecnología
- Timing
- Proveedores
- Producción
- Ventajas legales
- Competidores
- Barreras de Entrada
- Barreras de salida
- Distribución del Riesgo

OPORTUNIDAD

Un estado futuro deseado y posible,
distinto al actual

- Depende de la persona
- Depende del equipo
- Depende del entorno
- Depende del acceso a los recursos necesarios
- Depende del “timing”

Una oportunidad tiene la cualidad de ser atractiva, durable, acotada en el tiempo, y siempre anclada en un producto o servicio que crea valor o agrega valor al usuario o cliente

DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD

- Una buena idea es una valiosa herramienta en manos del emprendedor
- Encontrar una buena idea es el primer paso en el proceso de convertir la creatividad del emprendedor en una oportunidad

DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD

La idea debe generar valor para:

- El **emprendedor**. Sus expectativas, sus capacidades
- El **mercado**. Beneficios diferenciales, necesidad a cubrir, precio, forma de llegar al cliente

Necesidad del proceso de
EVALUACION del valor de la idea



Dónde están las oportunidades?

Podemos encontrar **oportunidades** en ámbitos donde predominan las **circunstancias cambiantes**, caos, confusión, **incertidumbre, cambios tecnológicos, brechas de conocimiento e información y otros vacíos** en una industria o mercado.

Dos clases de oportunidades de negocio

- Las rentables que pueden “cosecharse”
- Todo el resto.....

Cómo encontrar esas perlas...?



Validación

Idea=Oportunidad

El test de las 3 M (Steve Spinelli, Babson)

Market Demand

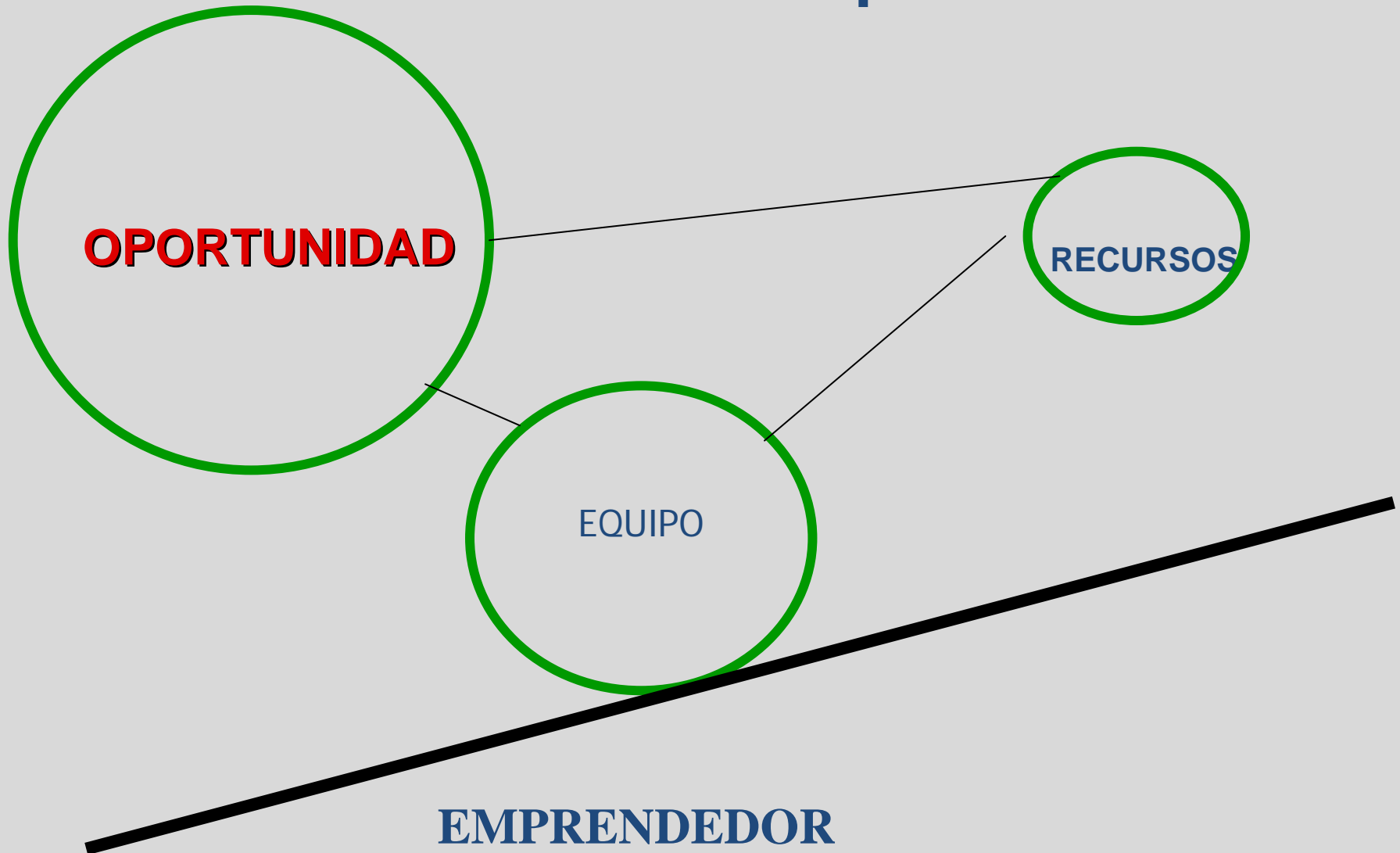
Market size and structure

Margin Analysis

El Modelo Timmons

Proceso Emprendedor

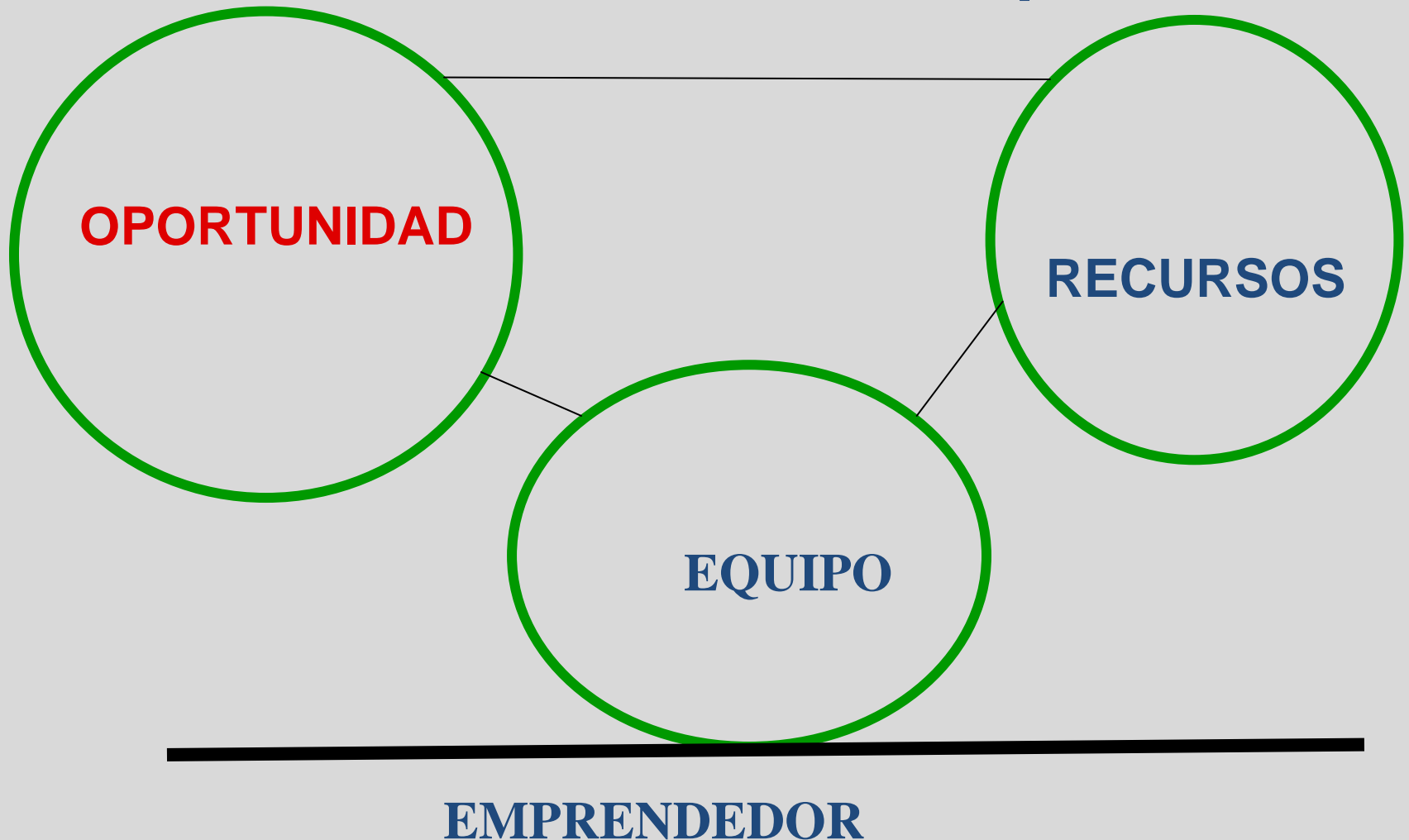
En el start-up



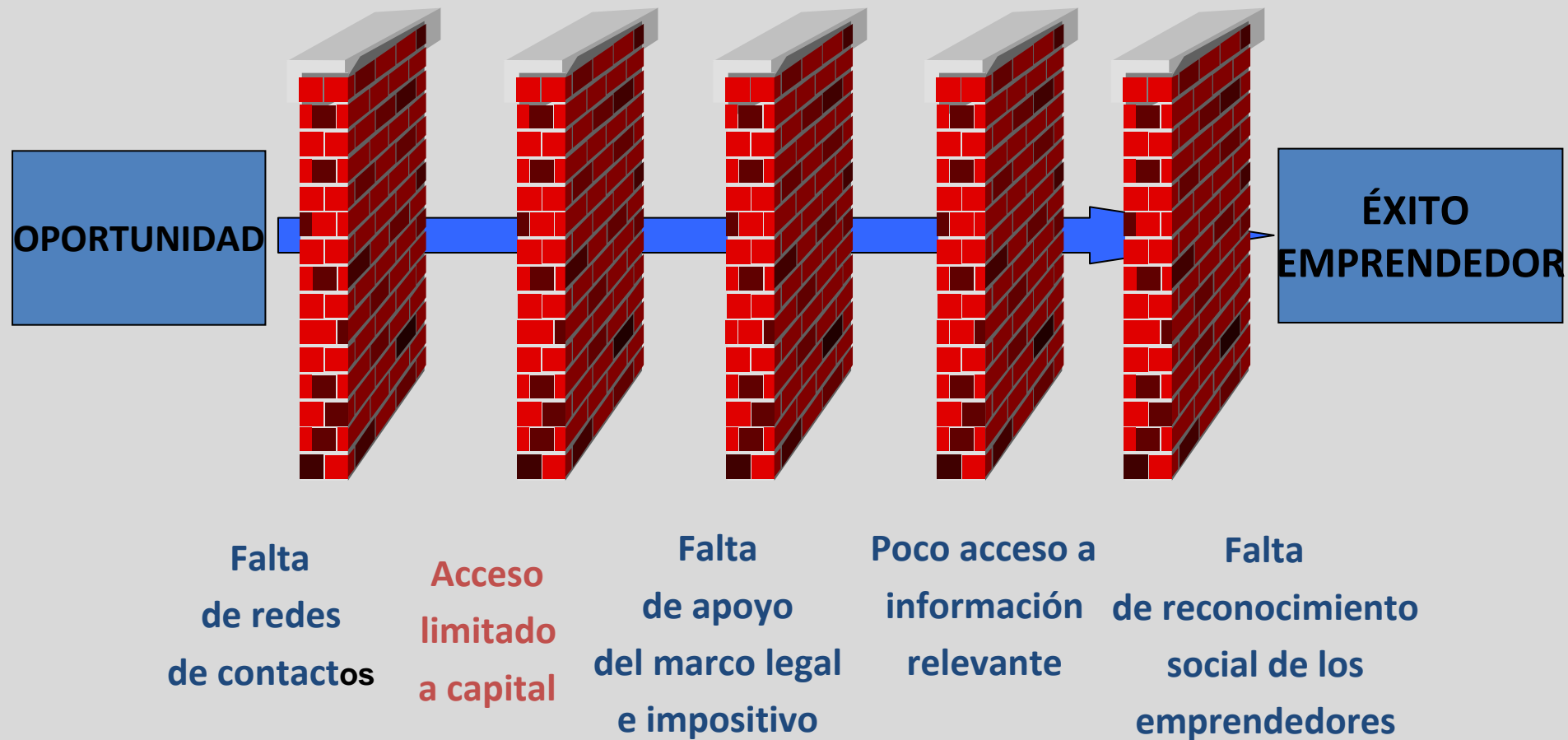
El Modelo Timmons

Proceso Emprendedor

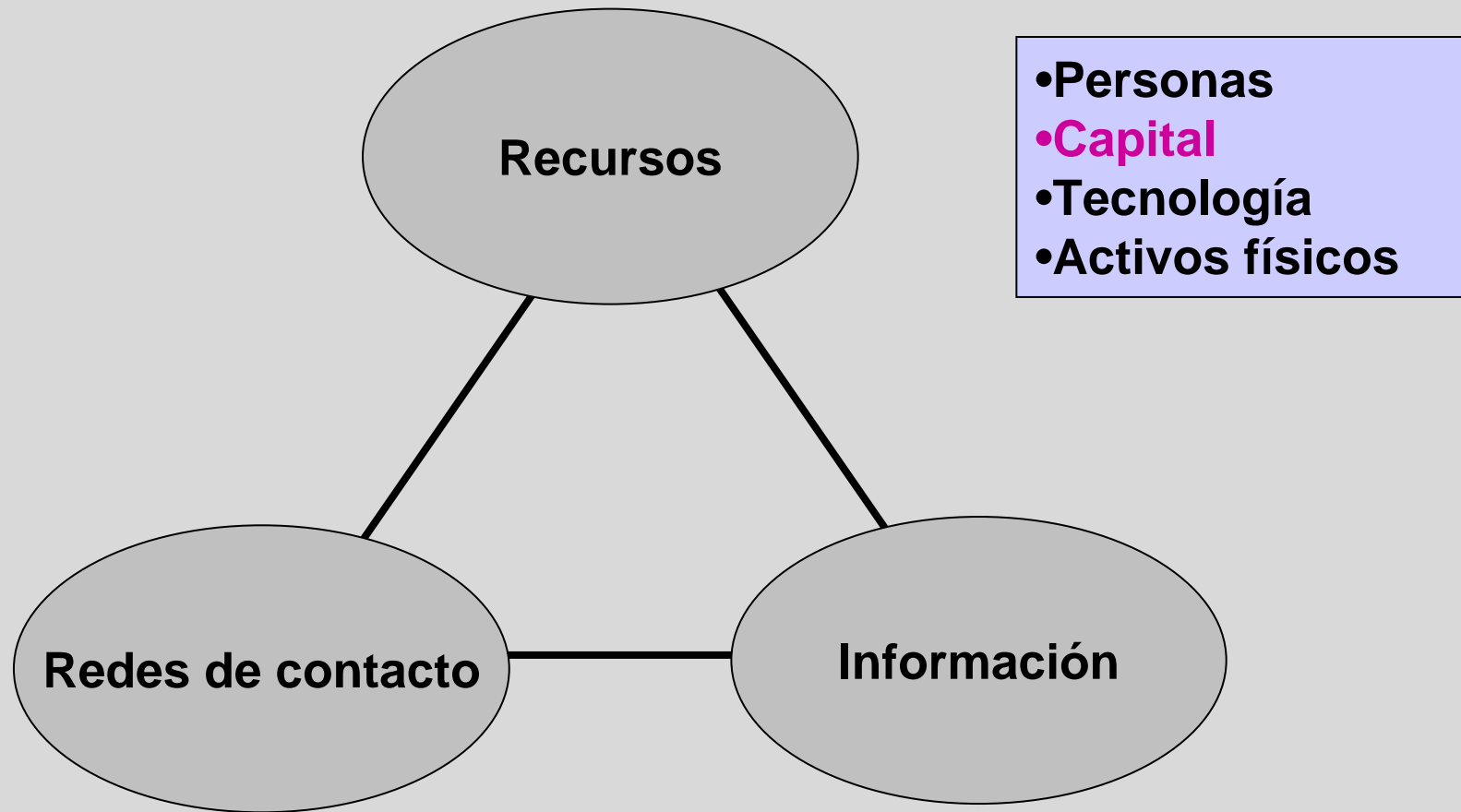
En el desarrollo de la empresa



En países emergentes, la actividad emprendedora debe vencer barreras adicionales para prosperar



El acceso a tres temas claves aumenta las probabilidades de éxito de la nuevas empresas

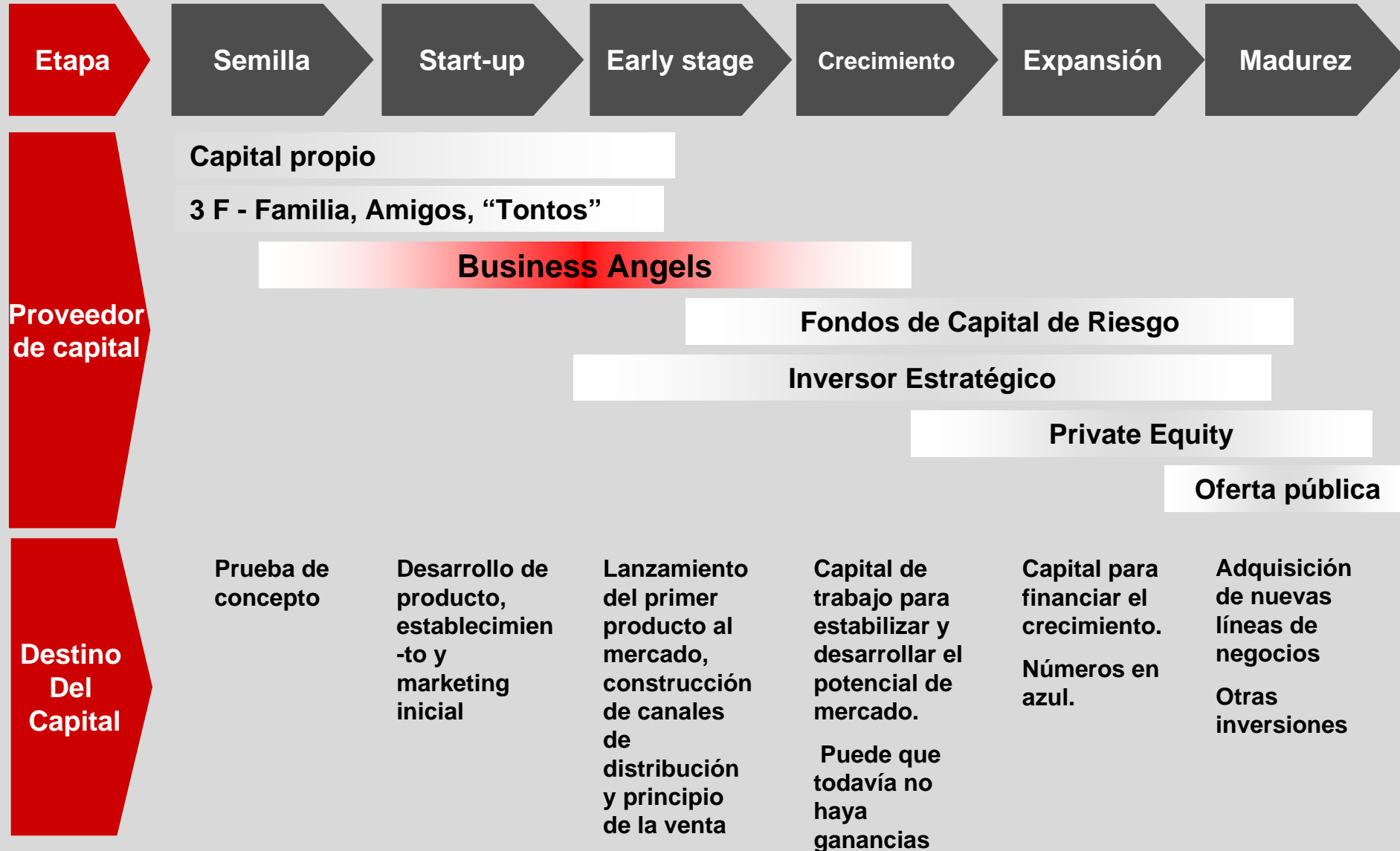


El capital necesario para los nuevos emprendimientos es el combustible esencial para su desarrollo

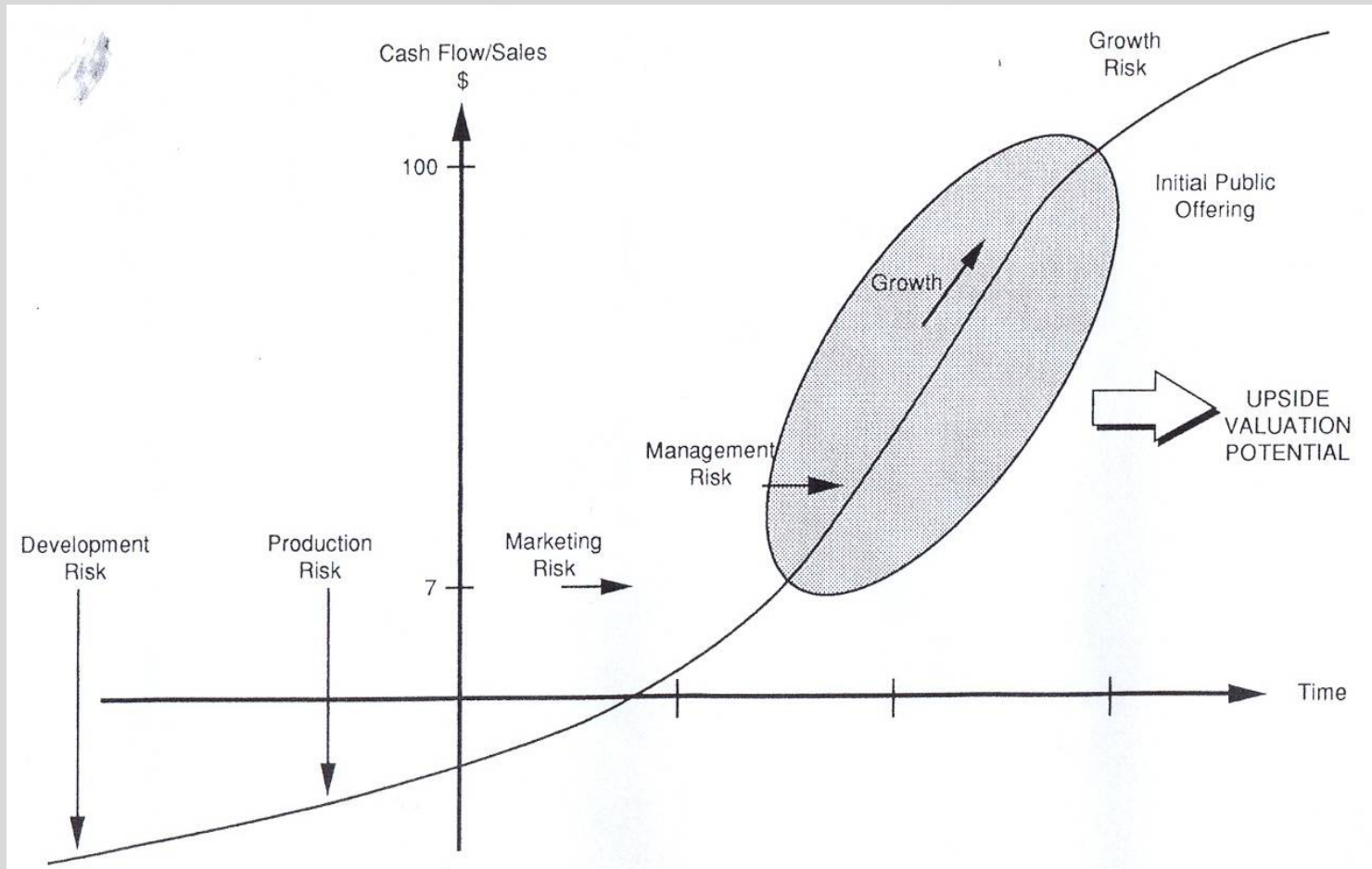
Cuestiones críticas en el proceso de acceso al capital

- **Cuánto** capital se necesita ?
- **Cuándo** se necesitará?
- Por cuánto **tiempo** se necesitará?
- Cuánto **costará**?
- **Dónde** y de **quién** se puede conseguir?
- **Cómo** manejar el proceso de obtención de capital?

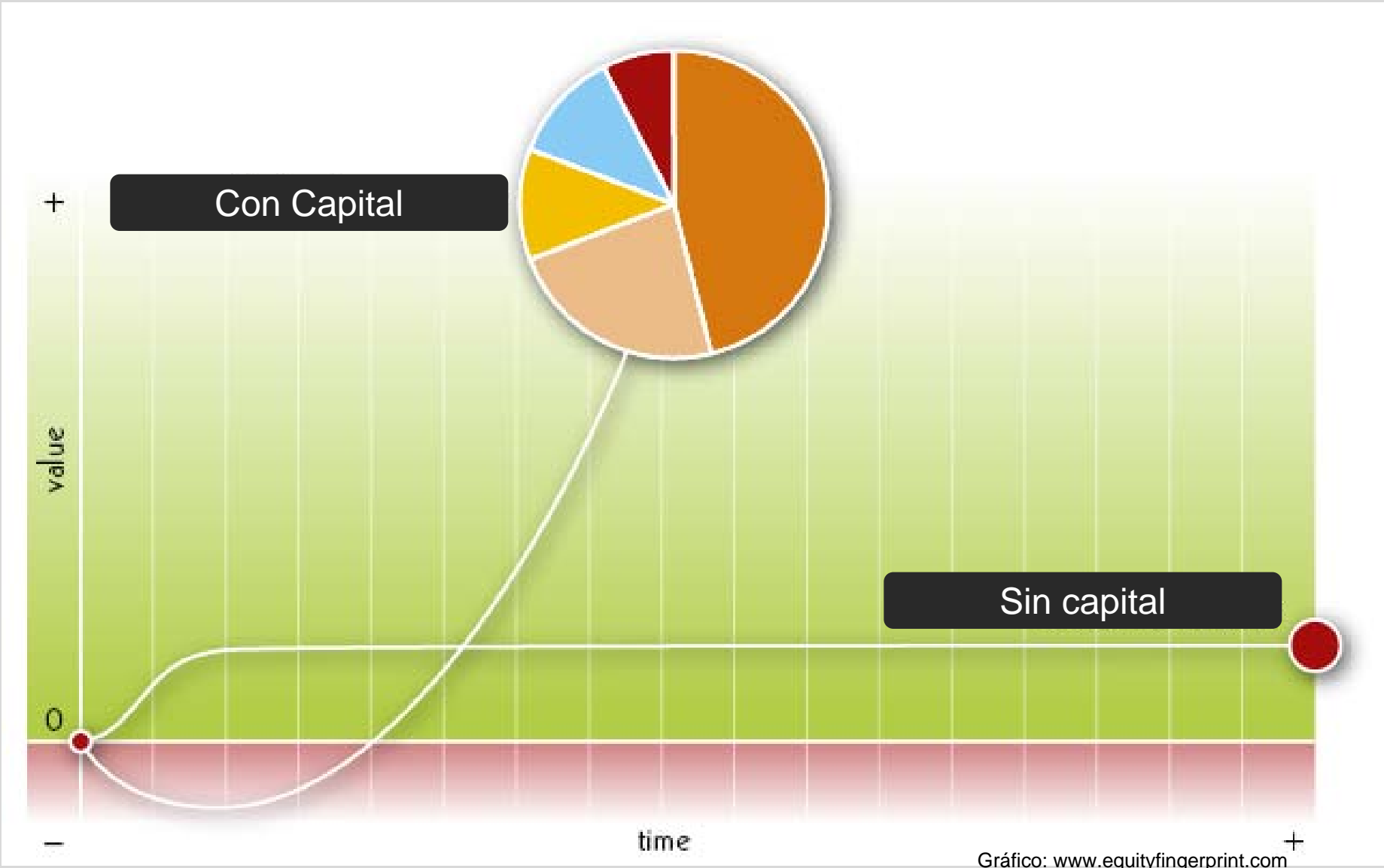
Cadena de Capital de Riesgo



Alto potencial de Crecimiento



Evolución con y sin capital



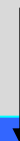
El Inversor buscar “el proyecto ideal de un emprendedor ideal”

Proyecto ideal



Un proyecto ideal se basa en la oportunidad del mercado con el management especializado y la creación de valor agregado.

Emprendedor ideal



John Doerr's. “Un verdadero emprendedor no comienza una empresa, sino que inventa un nuevo modelo de negocios”

Necesidades de cada uno

Capital
(Equity)

Propio

3 F's

Business
Angels

Capital
de Riesgo

Private
Equity

Inversor
Estratégico

Oferta
Pública

- Minimizar inversión

- Optimizar costos

- Retorno Rápido

- Garantías

- Minimizar Riesgo

- Retorno

- Mayor participación (ownership)

- Maximizar retorno

- Crecimiento sostenido

- Salidas Claras

- Mejorar Cash Flow

- Posicionamiento

- Diversificación

- Ganancia premium

Cómo se financian los emprendimientos en el mundo?

- En todas las naciones la cantidad de inversión informal es mayor a la cantidad del capital de riesgo clásico; por cada nueva empresa que empieza su vida con capitales de riesgo, hay más de 10.000 que empiezan solo con financiación de los mismos emprendedores, y en muchos casos inversores informales.
- Emprendedores, familiares cercanos, amigos y vecinos son las dos mayores fuentes de capital informal para los start – ups. De ahí que los emprendedores deben buscar a su familia y amigos para que con sus capitales semillas iniciales, aumenten sus propias inversiones en sus proyectos

Cómo se financian los emprendimientos en el mundo?

- Menos del 0.01% de los nacientes emprendedores lanzan sus nuevas empresas con capitales de riesgo o ángeles inversores
- El financiamiento de los emprendedores y de inversores informales agregan 3.6% dentro del PBI de las naciones del GEM, comparado con el 0.1% del clásico capital de riesgo
- En cuanto al financiamiento casi el 70% del capital semilla de los nuevos emprendimientos es provisto por los propios emprendedores y casi el 25% por inversores informales.

Quién es un Ángel Inversor?

- El término “ángel” es originario de principios de 1900, refiriéndose a aquellos individuos en Broadway que hacían inversiones riesgosas para sus producciones teatrales.
- Hoy el término “Angel” o “business Angel” se refiere a inversores que dan soporte a empresas en sus primeras etapas de crecimiento o start ups.

Cuatro Categorías de Ángeles Inversores

- **Angel Guardián**

Guían y dan coaching al management team.

Invierten sólo en algunos start ups, ya que dedican mucho tiempo a cada uno de ellos.

Confían en su network.

- **Ángel Emprendedor Profesional**

Tienen experiencia emprendedora, pero invierten fuera de su área de expertise.

Tienen poca experiencia como inversor ángel, por lo que invierten en base a recomendaciones de otros ángeles

Son inversores pacientes, entendiendo las etapas de crecimiento.

Cuatro Categorías de Ángeles Inversores

- **Ángel con Habilidad Operativa**

Suelen ser o haber sido ejecutivos senior en compañías importantes de la industria.

Le dan soporte activo a la compañía

Resultan de mucha utilidad para potenciales inversores en otras etapas.

- **Ángel de Retornos Financieros**

Son aquellos que esperan altos rendimientos de sus inversiones y no se involucran activamente en las compañías.

Su valor agregado es principalmente financiero.

Pueden resultar impacientes ante los altibajos de los start ups.

Razones no económicas para ser un Ángel Inversor

- **El deseo de “devolver”**
Disfrutan de mentorear entrepreneurs. Sienten que, si hubiesen tenido un coaching similar, hubiesen alcanzado más altos estándares o no hubiesen cometido algunos errores.
- **Involucrarse sin inmiscuirse en Start Up**
Disfrutan la adrenalina que genera la volatilidad de las empresas emergentes, sin el compromiso a las 80 hs de trabajo semanal y la presión de la responsabilidad última de la compañía
- **Diversión, pasión, compromiso**
Simplemente invierten por vocación y pasión.
- **Beneficios de Networking**
Disfrutan de mantener y construir sus networks personales

Razones no económicas para ser un Ángel Inversor

- **Tecnología y mercados**

Se mantienen actualizados respecto de la rápida evolución de las tecnologías y los mercados

- **Reto intelectual**

Mantienen sus mentes afiladas respecto de los negocios que enfrentan las compañías

- **Creación de beneficios para la sociedad**

Se sienten orgullosos de cooperar a que la sociedad pueda vivir mejor con los productos o servicios de la compañía.

- **Control del tiempo**

No quieren ser full time venture capitalists.

Valoran la flexibilidad de invertir sin la presión del recupero de su inversión, el manejo de las expectativas de sus pares y la optimización de la TIR.

Algunas reflexiones

- Los ángeles son siempre parte de una cadena alimentaria mayor.
- El timing es importante
- El riesgo siempre existe. El riesgo comercial, el tecnológico y el de management. Lo importante es pensar cómo lidiar con el riesgo.
- La cualidad más importante que determina el éxito de una “sociedad entre emprendedor y ángel” es la CONFIANZA personal.
- El ángel debe entender, respetar, querer y CONFIAR en el emprendedor y vice versa.

Algunas reflexiones

- Compartir valores éticos y de responsabilidad social es CLAVE y debe ser considerado al analizar el deal.
- La negociación es clave. Todos deben estar preparados para “dar y recibir”
- Hay que aprender a perder plata
- Hay que aprender a equivocarse
- Los ángeles deben ver una salida
- El capital ángel debe ser paciente



La importancia de las Redes de Ángeles



QUIENES SOMOS?

Primer Club de Business Angels de Argentina

- Club de Business Angels, es una Asociación Civil sin fines de lucro
- Hoy la conforman alrededor de 100 inversores
- Creada en 2005 desde el Centro de Entrepreneurship del IAE junto a un grupo de Antiguos Alumnos



NUESTRA VISIÓN

Llevar adelante un emprendimiento pionero en Argentina, orientado a:

- **Fomentar conciencia inversora/emprendedora**

- **Alentar al nacimiento de una generación de:**
 - **Nuevas empresas y empresarios**
 - **Nuevos inversores**



CREACIÓN DE VALOR

Emprendedores

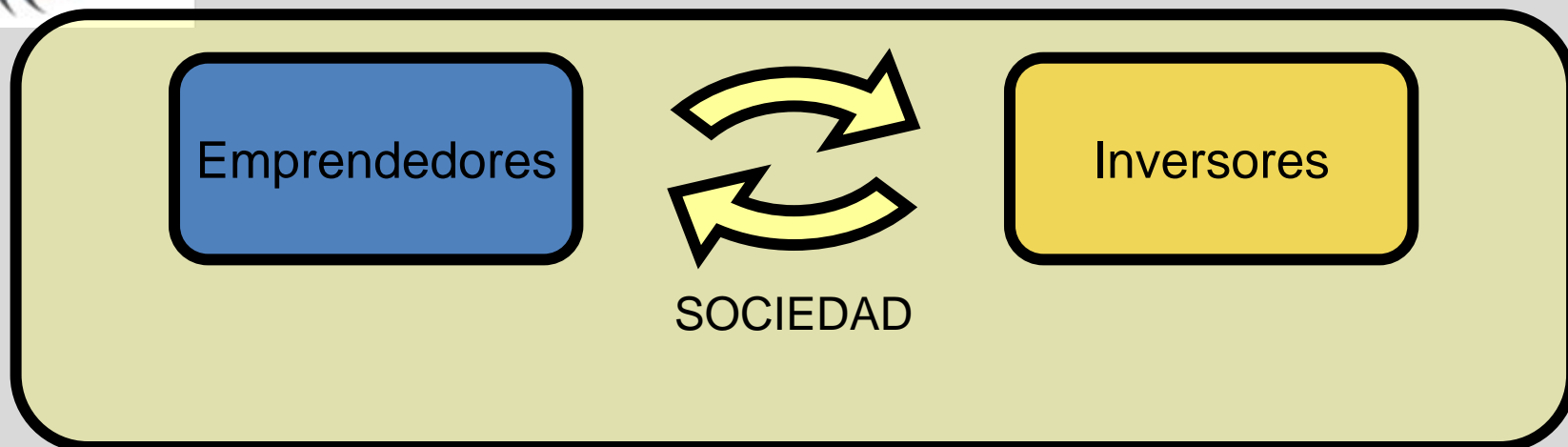
- Facilidad de acceso a Inversores Ángeles
- Ahorro de tiempo en la búsqueda de capital
- Apoyo profesional y dedicación
- Redes de contacto
- Feedback sobre sus proyectos
- Marco de respeto y confianza

Inversores

- Calidad del Deal Flow
- Compartir y minimizar riesgos (co-inversiones)
- Compartir experiencias aprender de otros Ángeles
- Compartir Costos (búsqueda, análisis, abogados, etc)



NUESTRA VISION

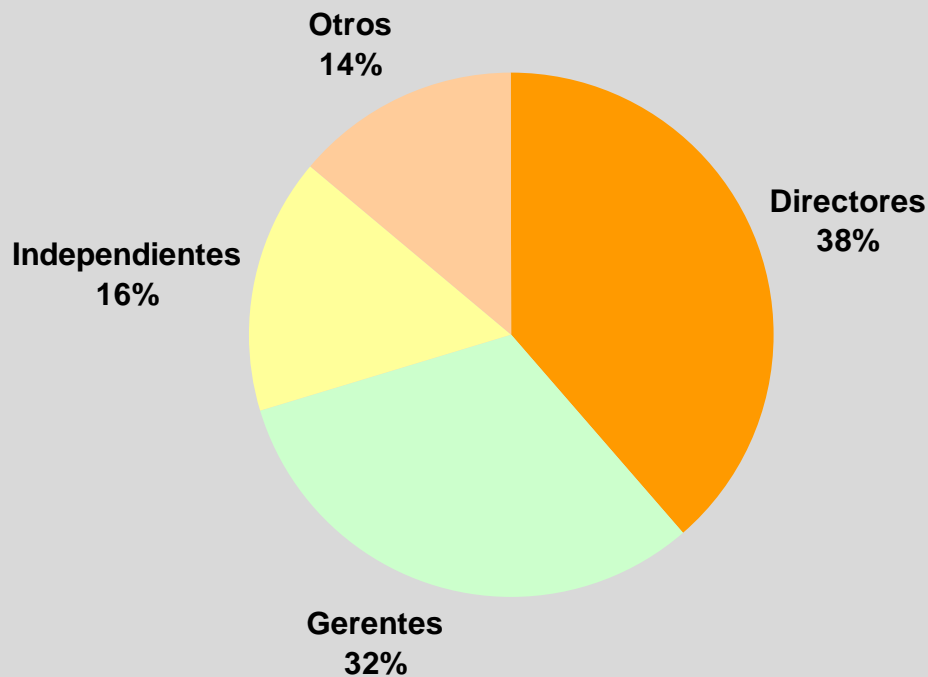


- **Construyendo puentes entre el talento de los emprendedores y el capital de los inversores**
- **Aprovechamiento del Capital Social e Intelectual del país**
- **Creando empresas con una genética diferente**
- **Generando una cultura emprendedora/inversora**



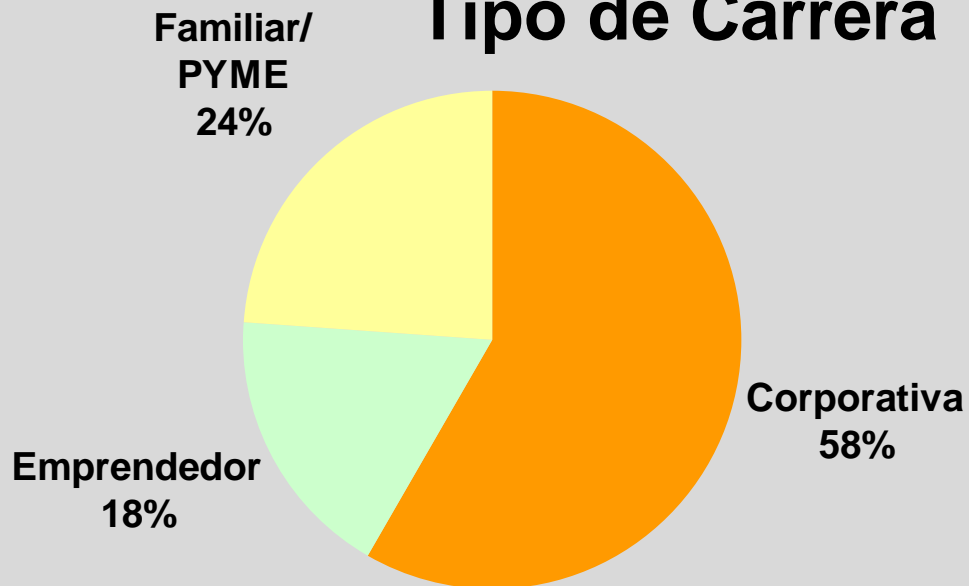
SOCIOS

Posición



100+ inversores

Tipo de Carrera



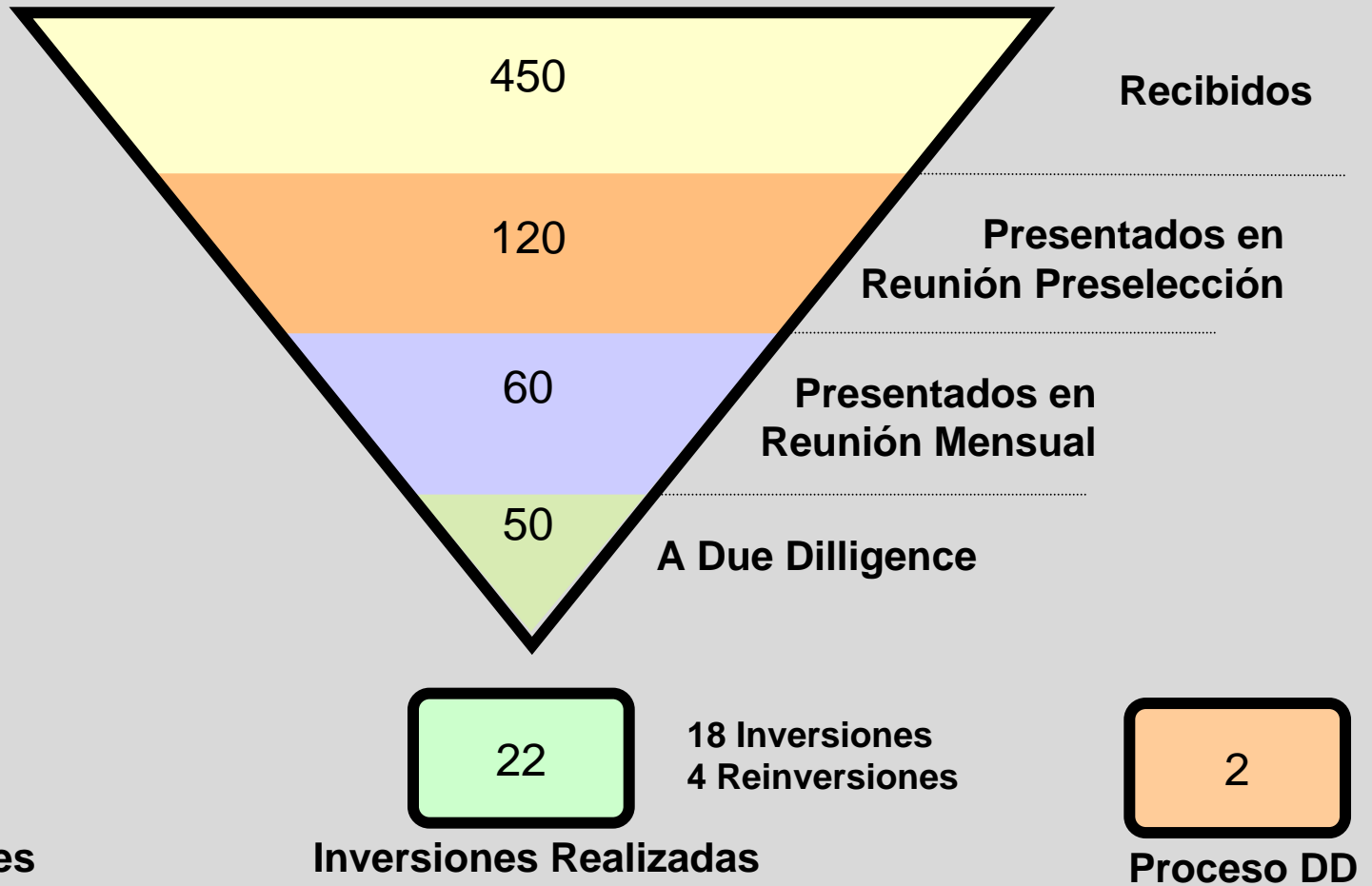


CÓMO FUNCIONA?

- Se reciben proyectos constantemente
- Se preseleccionan los de mayor potencial
- Se presentan 2 en una **reunión mensual** frente a los inversores
- Los inversores interesados manifiestan su **interés**
- Avanzan en el **Due Dilligence**
- **Invierten**



FLUJO DE PROYECTOS





MONTOS

- Rango U\$50K a U\$500K
(no es un fondo – decisiones individuales)
- Inversiones realizadas aproximadamente **U\$ 3M** en 20 proyectos

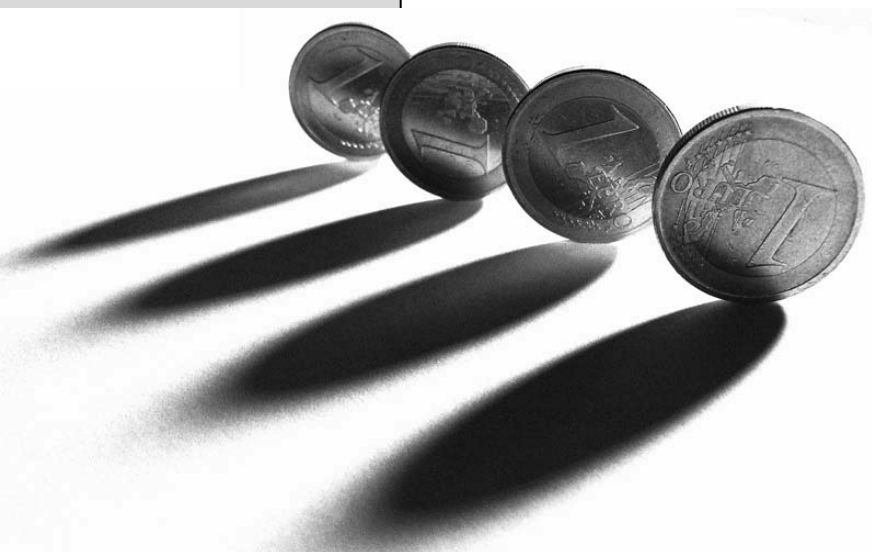


**“EI INVERSOR
invierte en el
EMPRENDEDOR no en
la IDEA”**



*

“HAY
CAPITAL de RIESGO
para invertir en
nuevos
emprendimientos”



Un Proyecto antes de inversión de capital...



Un Proyecto después de inversión



El desafío ...

10 ° Aniversario de la llegada del NASDAQ a 5,048.62



Población Mundial
Antes **Ahora**
 6.000 millones 7.000 millones



Ventas de Comida Orgánica en el mundo
Antes **Ahora**
 U\$S 6,1 Bill U\$S 21,2 Bill
 (1,2% de venta (3,4% de venta
 total de comida) total de comida)



El hombre mas rico del mundo
Antes **Ahora**
 Bill Bill
 Gates Gates



Web Site Nro. 1
Antes **Ahora**
 AOL Google



Países con menor expectativa de vida
Antes **Ahora**
 Zambia (37,2) Angola (38,2)



Mayor fabricante de alimentos
Antes **Ahora**
 Nestle Nestle



Celulares en Argentina
Antes **Ahora**
 6 MM 50MM



Motor de búsqueda líder en Internet
Antes **Ahora**
 Yahoo Google



País con mayor expectativa de vida
Antes **Ahora**
 Andorra (83;5) Andorra (82,5)



Fabricante de Autos Nro. 1
Antes **Ahora**
 General Toyota
 Motors



Diarios por día en Argentina
Antes **Ahora**
 1.174.000 1.111.494

* Según medios registrados en IVC



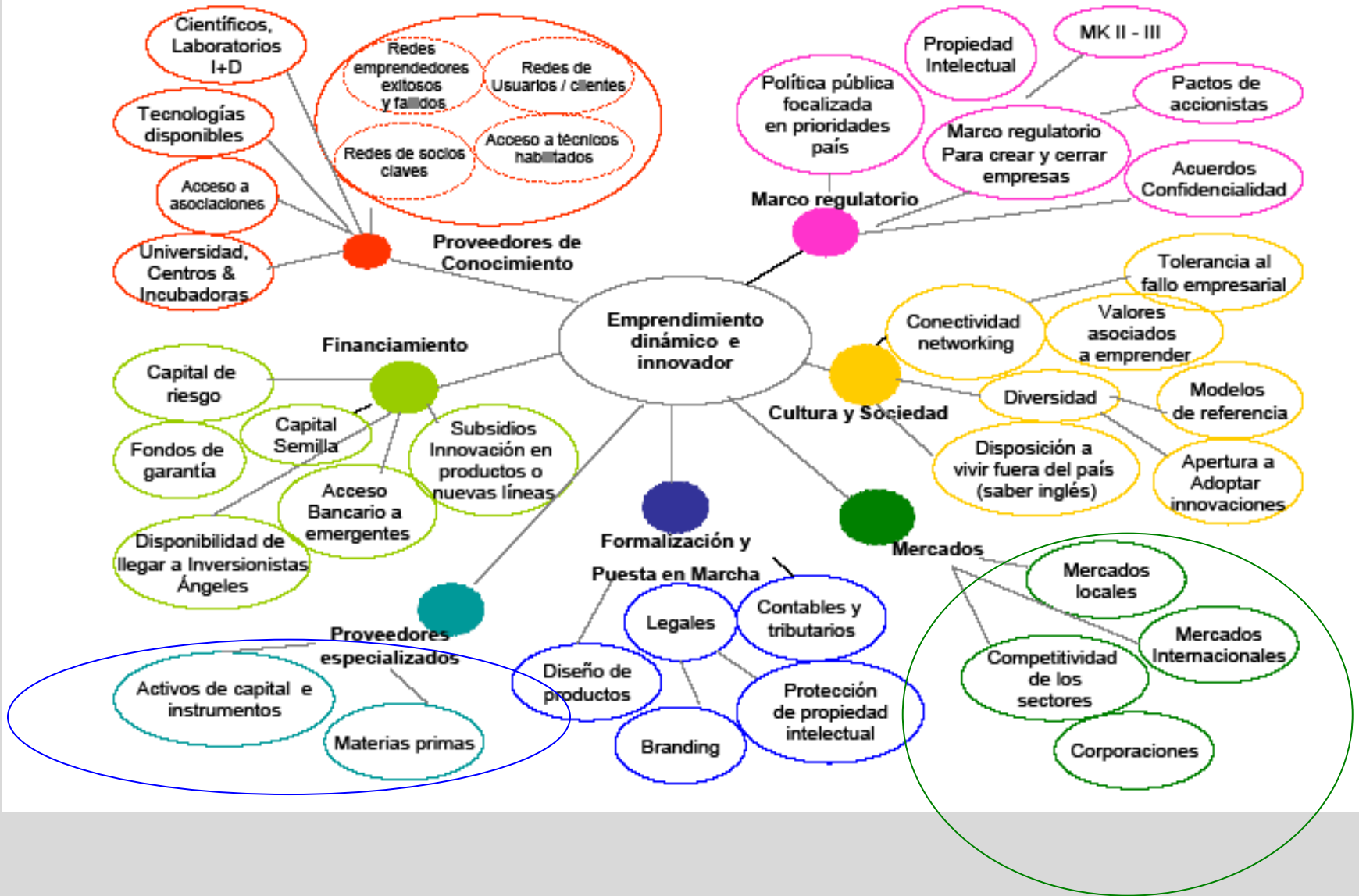
Conexiones Internet
Antes **Ahora**
 360 M 1,7 Bill

Innovación transformadora o “disruptiva”



Las nuevas empresas en red...

Ecosistema asociado a emprendimientos dinámicos



- El **emprendedor** que se va transformando en empresario y el empresario que nunca deja de ser emprendedor :

 - agente de cambio en la sociedad

 - creador de empleo y de bienestar, factor de innovación,

 - comprometido con la comunidad

 - con pasión, iniciativa creadora, vocación de servicio

- Este “ **espíritu emprendedor**”, con su permanente búsqueda de oportunidades, debería estar presente también en las grandes corporaciones ya existentes, y en todas las instituciones de la sociedad, tanto públicas como privadas, con o sin fines de lucro.

El espíritu emprendedor presente en los tres principales niveles de la sociedad

- Logros individuales Personas emprendedoras
- Éxito organizacional Empresas y organizaciones emprendedoras
- Desarrollo económico social Países emprendedores

Siglo XIX:

La era industrial

Siglo XX:

La era del management

Siglo XXI:

La era emprendedora

*"Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo."*

Albert Einstein

