Apunte Nro. 11

CLAVES PARA CONSEGUIR CAPITALES DE RIESGO

[¿Qué clase de pequeña o mediana empresa le atrae a un inversor de riesgo? 1](#_Toc265071623)

[Diferentes perfiles de un inversor de riesgo 2](#_Toc265071624)

[1. Ángeles Inversores 2](#_Toc265071625)

[2. Capitalistas de Riesgo 2](#_Toc265071626)

[3. Private Equity Funds 2](#_Toc265071627)

[LO QUE DEMANDAN LOS INVERSIONISTAS 2](#_Toc265071628)

[QUE ATRAE A UN INVERSOR 2](#_Toc265071629)

[1. Diferenciación 2](#_Toc265071630)

[2. Defensa 3](#_Toc265071631)

[3. Management o know - how 3](#_Toc265071632)

[4. Dimensión proyectada del mercado 3](#_Toc265071633)

[5. El book 3](#_Toc265071634)

# ¿Qué clase de pequeña o mediana empresa le atrae a un inversor de riesgo?

El capital de riesgo y los inversores están expectantes en los mercados más desarrollados.

En la Argentina, únicamente algunos empresarios e inversores han empezado a asomarse luego del default. Mientras que en EE.UU. existen agencias y relaciones de todo tipo para llegar a los inversores, en nuestro país, por ejemplo, esto recién regresó a partir del 2003.

Dentro del marco institucional local podemos mencionar que a principios del 2008 teníamos dos clubes del Inversores Angeles que surgieron de Universidades Privadas: la del IAE y la de la San Andrés.

Recientemente apareció un nuevo jugador: BiD - Fundación Business in Development, NEtwork de los Países Bajos que conjuntametne con FUNDES Argentina lleva a cabo el BiD Challlenge Competition, un concurso para PyMES emprendedoras que entregará premios deede los U$50 mil hasta los U$500 mil. Tiene como objetivo promovoer el espíritu emprendendor maximizando el impacto del dinero invertido además de contribuir a la promoción del desarrollo económico sustentable de países emergentes.

# Diferentes perfiles de un inversor de riesgo

## 1. Ángeles Inversores

En esta categoría se emplaza a quienes aportan los primeros capitales. Las cantidades son pequeñas y suelen ser provenientes incluso de parientes y amigos, sin tener en cuenta, por lo general que la empresa crecerá. También hay empresarios importantes que cumplen el papel de “Ángeles inversores”. Puede decirse que esta es una inversión riesgosa, y que se trata más de una acto de fe que de un análisis minucioso de las posibilidades de la empresa o el Start up. Conocido como “Seed Capital” o “Capital Semilla”, es muchas veces el que desbloquea y origina algo grande que aun no se ve.

## 2. Capitalistas de Riesgo

Hablamos de un tipo de capital institucional mucho más estructurado que el mencionado anteriormente. Este conoce muy bien el negocio en el que realiza sus inversiones y, sobre todo si invierte en pymes, ya que se trata, de un mercado sin muchas cifras oficiales ciertas para analizar. Hay capitales de diferente rango y para diferentes tipos de pymes que actuad con capital propio o como operadores técnicos de otros inversores que quieren las cuentas bien claras.

## 3. Private Equity Funds

La traducción del título sería algo así como "Fondos Privados de Capital". Es una clase especial de inversor que recién empezó a operar en pymes en la argentina a mediados de la década del noventa. Aparece justo en la etapa de consolidación de las empresas, cuando necesitan más capital de trabajo, tomando participaciones de distinto porcentual, ya sea minoritario o mayoritario.

# LO QUE DEMANDAN LOS INVERSIONISTAS

Un inversionista pyme busca negocios de U$S 100.000 en adelante. Un “Private equity” solo capitaliza empresas en plena producción, no lanzamientos “Start ups”, y trata de montos más altos, dado el costo operativo de una inversión. El capitalista que mira a pymes apunta a negocios con tasas de retorno superiores a las que se pueden obtener en compañías grandes.

Estas segmentaciones a veces no son tan estrictas, pero si aproximadas. Saltando al “angel” familiar, el resto de los inversores busca proyectos con grandes posibilidades de ser exitosos en el menor tiempo posible, en general entre 3 y 5 años.

# QUE ATRAE A UN INVERSOR

## 1. Diferenciación

Un concepto nuevo, un mercado, aún no explotado al máximo o un segmento en donde todavía pueda quererse lograr el liderazgo, sacara a la pyme de la igualación frente a otra sustituta.

## 2. Defensa

Una empresa con productos o servicios que sean defendibles de otros para mantener la ventaja comparativa durante buena cantidad de tiempo será sustancial para consolidar la participación en el mercado. Si se trata de una empresa que cualquiera podría iniciar desde cero, la inversión no es atrayente.

## 3. Management o know - how

El management vinculado al proyecto tiene valor estratégico, y la tecnología aplicada en la empresa también. Gaudio o Coria podrían presentar un proyecto Stara up para fabricar raquetas o crear escuelitas de tenis pata niños y conseguirán inversores con mas facilidad que otros aficionados. Otro empresario tendría que demostrar por que cree que su proyecto es apetecible mas que otro.

## 4. Dimensión proyectada del mercado

Un tema que reclaman conocer los inversores casi siempre es el siguiente: cuantos dólares van a ganar con esta empresa y cuando los empezaran a recibir. Si la empresa tiene la posibilidad de generar buenos flujos de fondos y demostrarlo empíricamente, la inversión prospera en un alto porcentual de probabilidades.

## 5. El book

Para que una pyme pueda ser analizada, debe tener un sólido book, con un buen análisis de la estrategia empresarial y abundantes números históricos y proyectivos, como así también una amplia descripción de la cultura de la organización y el carácter de sus socios.

El book es el documento base a presentar a los potenciales inversores identificados.

Se asume que un book incluye:

1. Una adecuada valuación por Discount Cash Flow (FLujo de Caja Descontado)

2. Simulaciones proyectivas de Cash Flow y análisis de desempeño histórico

En realidad, mucha gente interesada en buscar capital de riesgo elabora un brief con una multitud de datos y fotos desordenadas, de difícil lectura para un inversor entrenado.

A muchos les cuesta entender que deben encargar la confección de este instrumento clave a un especialista, teniendo en cuenta que muchos fracasos se producen porque los datos no reúnen los requisitos que se espera de ellos y el management proyecta una visión pobre ante terceros.