

Módulo 2. Fuentes de financiamiento

Introducción

En todo el trayecto que recorres para armar un emprendimiento, más temprano que tarde te vas a encontrar con la necesidad de invertir dinero para pagar los costos de la operación, aunque sean mínimos (en el caso de ofrecer un servicio). En este módulo, veremos las diferentes fuentes de financiamientos con las que cuenta un emprendedor, tanto para realizar la inversión inicial como para hacer escalar el emprendimiento.

Pero, antes, revisemos cuáles son los gastos iniciales que deberás costear con capital propio o ajeno, según la decisión o la opción más conveniente. Cuando estás probando tu modelo de negocios, existe una inversión fija vinculada a los costos de poner en funcionamiento el emprendimiento, como así también, disponer de un equipamiento básico para trabajar. A ella se le suma el *capital de trabajo*, es decir, lo que cuesta producir y administrar el emprendimiento; y, finalmente, las *primeras pérdidas* que se generan hasta definir el modelo de negocios.

En definitiva, ¿para qué necesitas el dinero?:

- 1) para comprar insumos y mantener el inventario;
- 2) para pagar los sueldos y el alquiler;
- 3) para desarrollar el producto mínimo viable (PMV);
- 4) para adquirir equipamientos y accesorios;
- 5) para generar ventas.

La cuestión para definir, entonces, es si tomas deuda o si abrirás el emprendimiento para incorporar capital externo.

Con la deuda, la obligación que contraes es la de devolver el dinero solicitado a quien te lo preste, adicionando los costos financieros. Por lo general, estos son otorgados comúnmente por bancos, financieras o, inclusive, tarjetas de crédito, aunque también pueden ser facilitados por personas físicas. Además, existen entidades gubernamentales que otorgan créditos especialmente pensados para emprendimientos.

Ahora bien, cuando la decisión es la de abrir el juego a inversiones de capital de terceros, se interpondrá un acuerdo que implique entregar acciones de la empresa. En este caso, el dinero se obtiene tanto de personas físicas como de inversores profesionales, fondos de inversión, aceleradoras, entre otros que veremos más adelante.

En el caso de los inversores profesionales, el foco que utilizan para la colocación del dinero está en la generación de ganancias (observables en un flujo de fondos), el crecimiento futuro que muestre el emprendimiento y en la inversión que les puede significar, pensada desde la venta a una valuación mayor una vez desarrollada.

En este sentido, el capital representa la participación de los inversores en la propiedad de la empresa mediante el dinero aportado. Una forma común es la venta de acciones a un número limitado de inversores o la participación de inversores de capital emprendedor.

Ambas opciones (deuda vs. capital) tienen sus pros y contras. En el caso de pedir un préstamo, las ventajas son:

- 1) conocimiento, de antemano, de cuáles son los intereses y, por lo tanto, cuánto se pagará de más;
- 2) no hay división ni reclamo de ganancias más que para los socios;
- 3) se evade la posibilidad de diluir la sociedad.

En el polo opuesto, las desventajas se relacionan a un balance con deuda, a retrasos de pago con consecuencias negativas o, peor aún, al incumplimiento del pago y a la disminución de ganancias que se destinan a pagar los intereses.

Por otro lado, en el caso de abrir el capital, entre las ventajas encontramos:

- 1) no existe el repago;
- 2) permite mejorar el balance por la optimización de la situación crediticia;
- 3) se aleja la posibilidad de que los conflictos personales afecten la relación con los inversores;
- 4) el emprendimiento mejora su valuación y su legitimidad.

Lo que el emprendedor tiene que entender al momento de sumar a un socio inversor es cuáles son los intereses particulares de este y trabajar para que estén alineados esos intereses con los del emprendimiento o los de los fundadores. Por ejemplo, un inversor puede pretender recuperar la inversión con un excedente y, para cumplir con ese retorno, sería necesario que el emprendimiento crezca a una velocidad determinada, situación que no coincide con los intereses del emprendedor, que responden a tener un emprendimiento para adquirir comodidad y crecer de forma.

Una vez definidas las características de cada modalidad, queda por aclarar que a las inversiones de capital de terceros (inversores ángeles, *venture capital*, aceleradoras, *company builders*, fondos de inversión y demás, que veremos a continuación) son usualmente conocidas como *smart money* o dinero inteligente –en español– porque, además de dinero, aportan conocimiento, experiencia, asesoramiento, redes de vinculación (proveedores, clientes, nuevos inversores) y todo lo que puedan brindar a su alcance.

El desafío para estos inversores es contribuir con la empresa y tener una instancia de liquidez (salida) en el mediano plazo en el que apelarán a vender sus acciones a otro fondo o, bien, a un socio estratégico.

El financiamiento que un emprendimiento necesita también depende del tipo de emprendimiento que lo requiere. Hay emprendimientos dinámicos que necesitan de capital inicial para validar sus ideas y modelos de negocios y en los cuáles el riesgo es mayor; otros emprendimientos precisan de capital de trabajo para comprar materiales para producir y el producto es más tradicional. El financiamiento que aplica a cada uno es distinto porque el modelo de negocios también lo es.

Unidad 2.1 Fuentes tradicionales

Dentro de las opciones que venimos analizando, encontramos que existen varios tipos de financiamiento que, aunque poseen ciertas características que los identifican, pueden no ser o desempeñarse siempre de igual manera. Dependerá del tipo de emprendimiento que se presente y, por supuesto, del acuerdo al que lleguen.

Figura 1: Tipos de inversiones según la etapa del emprendimiento



Fuente: adaptado de Megías, 2013.

Conozcamos, entonces, qué opciones de inversores o tipo de financiamiento encontrarás en el mercado y cuáles son las particularidades de cada uno.

Capital semilla

El capital semilla (o seed capital, en inglés) es el instrumento para financiar emprendimientos que recién están por empezar a operar, o bien, que se encuentran en las etapas iniciales. Por lo tanto, este capital es necesario para la validación del modelo de negocios.

Las entidades encargadas de brindar este financiamiento son:

- 1) incubadoras o aceleradoras;
- 2) fondos públicos del Gobierno;
- 3) créditos para emprendedores brindados por bancos.

Las cuatro f o FFFF

Conocidos como las cuatro f en referencia a fundador, amigos (friends, en inglés), familia y tontos (fools, en inglés), no son inversores reales, pero cumplen un rol fundamental en la primera fase del emprendimiento, corriendo el gran riesgo de empujar el inicio del ciclo de vida. Confían

en el emprendedor y por eso arriesgan su capital, sin máximos conocimientos ni experiencia en negocios ni en el emprendimiento en particular en el que invertirán.

Suele conformarse por personas del entorno del fundador que destinan una inversión pequeña de dinero para la constitución del negocio debido a que esta es una etapa más de aprendizaje que de rentabilidad y escalabilidad.

Cuando hablamos de fundador, nos referimos al emprendedor o al equipo emprendedor que apuesta todo a este desafío, más allá de su tiempo (muchas veces invierten sus ahorros para comenzar el emprendimiento). Este riesgo que toma es el que dará seguridad a los inversores en etapas posteriores, pues evidencia el compromiso con el que asumieron su proyecto.

Los amigos y la familia son un sostén fundamental, pero siempre es necesario dejar en claro cuál será su participación en el emprendimiento para no mezclar las relaciones. Cuando te prestan capital, hacer un acuerdo o contrato donde se defina la intervención, deberes y derechos de cada uno será de gran ayuda para resolver potenciales conflictos, ya que, en cierta forma, los conviertes en socios de tu proyecto con atribuciones poco convenientes si no están claras.

En cuanto a los “tontos”, no es que lo sean de manera peyorativa, sino en su conocimiento sobre el negocio. En este sentido, apuestan al emprendedor y su visión y consideran que vale la pena arriesgar su dinero en el emprendimiento confiados de ganancias futuras.

En este caso, también es importante establecer un acuerdo con condiciones que expliciten la forma de resolver conflictos tanto en caso de pérdidas como de ganancias, ya que aún no es claro el panorama a mediano plazo.

Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE)

Muchos países en Latinoamérica, Europa y Asia cuentan con apoyo del Estado como pilar fundamental para el desarrollo de la industria de capital emprendedor en su país. Cada caso es diferente y adopta un modelo particular. Algo común a la mayoría es el armado de un fondo público a partir del cual se desarrollan, gestionan y apoyan diferentes programas, para diferentes tipos y estadios en los emprendimientos.

Estos fondos, en algunas ocasiones, son para capital semilla, con aportes iniciales (en algunos casos se devuelven como un préstamo, con o sin intereses, y en otros no se devuelven, considerados aportes a mejor fortuna) o en coinversiones con entidades privadas como fondos de inversión y aceleradoras, donde los Gobiernos igualan el capital invertido sin tomar acciones a cambio. Algunos de los casos más significativos son Chile en Latinoamérica, Estonia en Europa e Israel en Asia.

En Argentina, a partir de la aprobación de la llamada ley de emprendedores, se creó el Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE) para que se puedan financiar emprendimientos a partir de diversos programas.

Inversores ángeles

Los llamados “ángeles” son personas que deciden invertir capital propio en empresas en etapas tempranas, que tengan algún rasgo de innovación.

Su finalidad, generalmente, no es netamente especulativa ni pretenden hacer solo inversiones financieras, aportando su dinero para ganar más, sino, más bien, por su afán de incursionar en nuevos negocios o “involucrarse en un proyecto apasionante en el que puedan aportar” (Megías, 2013, <https://goo.gl/tB2Yzj>).

Muchos de ellos son emprendedores que invierten en otros emprendedores, con cantidades moderadas de dinero, que quieren aportar otro tipo de valor al emprendimiento como asesoramiento, recursos, experiencia y contactos. Tener en cuenta esta característica es imprescindible para presentarte ante ellos, ya que no será factible convencerlos con argumentaciones financieras. Deben encontrar un sentido en tu visión que trascienda lo económico y les permita soñar a ellos también.

Asimismo, es factible que los inversores ángeles inviertan en grupos, implicando a varias personas, aunque siempre el aporte es personal. Es por esto que suelen encontrarse clubes de inversores ángeles, con perfiles diversos: emprendedores que vendieron sus empresas y quieren invertir en empresas incipientes, directivos de empresas que desean aportar conocimientos a emprendedores novatos, personas que se dedican a hacer inversiones, etcétera.

De todas maneras, debe haber una combinación de factores que impulsen la decisión de los inversores ángeles porque a la pasión debes complementarla con las ganancias que espera recibir, que suelen ser superiores a las que obtendrían realizando otro tipo de inversión.

Las motivaciones para invertir en startups pueden ser muy variadas. Algunos lo hacen porque les emociona apoyar a nuevos emprendedores que están creando las tecnologías que están cambiando el status quo [sic], otros porque quieren invertir en productos que utilizan en el día a día, y otros por diversificar sus portafolios de inversión con un nuevo tipo de activos. Sea cual sea tu razón, esta no debería ser para ganar mucho dinero. Las inversiones en startups son de alto riesgo y es muy posible que pierdas completamente tu inversión. (ArkAngeles, s. f., <https://goo.gl/aewSWQ>).

Aceleradoras

Gran parte de las aceleradoras invierten en emprendimientos en etapas iniciales, a través de capital semilla, a cambio de una participación (baja, no más del 10 % del capital o *equity*) en el negocio. No obstante, su apoyo trasciende el aporte financiero, ya que, además, ofrecen otros aportes como espacio físico, mentorías, capacitación, vinculaciones, etcétera.

Además, existen otras aceleradoras que invierten por verticales específicos, en diferentes estadios, como por ejemplo, de finanzas, de agro, de educación.

Company builder

El objetivo de estas compañías es lanzar y colaborar con el desarrollo de empresas innovadoras.

De similares características que las aceleradoras, los miembros de la *company builder* ocupan un rol activo en la definición y puesta en funcionamiento del negocio, con un involucramiento personal y una participación accionaria superior, puesto que toman entre un 25 % y un 45 % de acciones del emprendimiento, en la mayoría de los casos.

Las aceleradoras enfrentan ciertos desafíos de implementación en algunas economías de la región, por lo que las *company builder* son más proclives a adaptarse a las necesidades de cada ecosistema.

Una de las principales preocupaciones identificadas en los ecosistemas regionales es que, al haber un ecosistema inversor de capital privado poco desarrollado, existen brechas no cubiertas en las instancias de financiamiento de los emprendimientos. Por lo tanto, el principal desafío de los emprendedores es el de sobrevivir, a pesar de la falta de continuidad en las rondas de financiamiento.

Para afrontar ese desafío, los *company builders* cuentan con un modelo que permite darle contención a los emprendedores durante un período de tiempo más prolongado, tratando de evitar la crisis de falta de fondos.

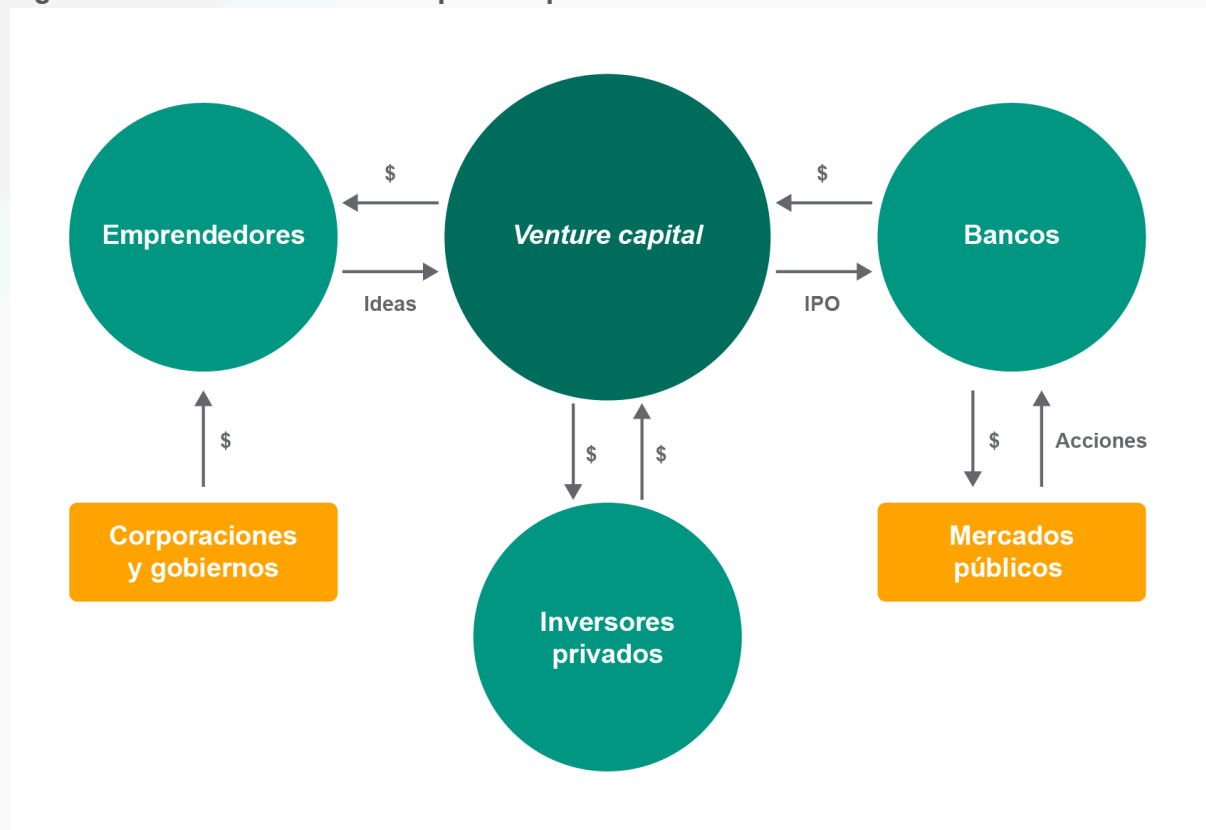
Al mismo tiempo, este modelo ayuda a mitigar el riesgo de la inversión buscando aquellos emprendimientos que puedan ser rentables más rápidamente y, luego, crecer de forma más orgánica. Además, involucra considerar oportunidades de inversión eficientes en capital.

Igual a las aceleradoras, cuenta con una red de mentores e inversores, quienes representan un agregado de valor para emprendedores, como así también, las alianzas estratégicas con universidades, Gobiernos y otras organizaciones que proveen financiamiento adicional y acceso a la innovación.

Capital emprendedor (*venture capital*)

El Venture Capital (VC) o Capital Emprendedor es un tipo de financiación destinado a empresas y *startups* en etapas iniciales, con expectativas reales de crecimiento o muestras del mismo. Los fondos de VC invierten en estas empresas a cambio de una participación en el activo o *equity*.

Figura 2: Funcionamiento del capital emprendedor



Fuente: elaboración propia.

Por lo general, estos fondos están compuestos por empresas que reúnen el capital de inversores privados (personas y bancos), públicos y otros organismos —que pueden ser internacionales— para inyectar en emprendimientos con claro potencial de crecimiento, alta rentabilidad e idea de negocio innovadora. De hecho, apuntan su objetivo hacia determinadas industrias, mercados geográficos o tamaños de empresas, por sobre otras opciones.

Entonces, ¿qué es el capital emprendedor? Sintéticamente, es el financiamiento de largo plazo en empresas con alto potencial en forma de inversiones de capital, que, además, viene acompañado de un asesoramiento activo, gobierno corporativo y estrategia (*venture capital*). Los fondos de inversión son, generalmente, los encargados de gestionar este tipo de capitales, mediante la experiencia operativa y financiera de sus especialistas entrenados para dicho fin. Estos fondos son un gran aliciente para lograr el crecimiento de nuevas empresas.

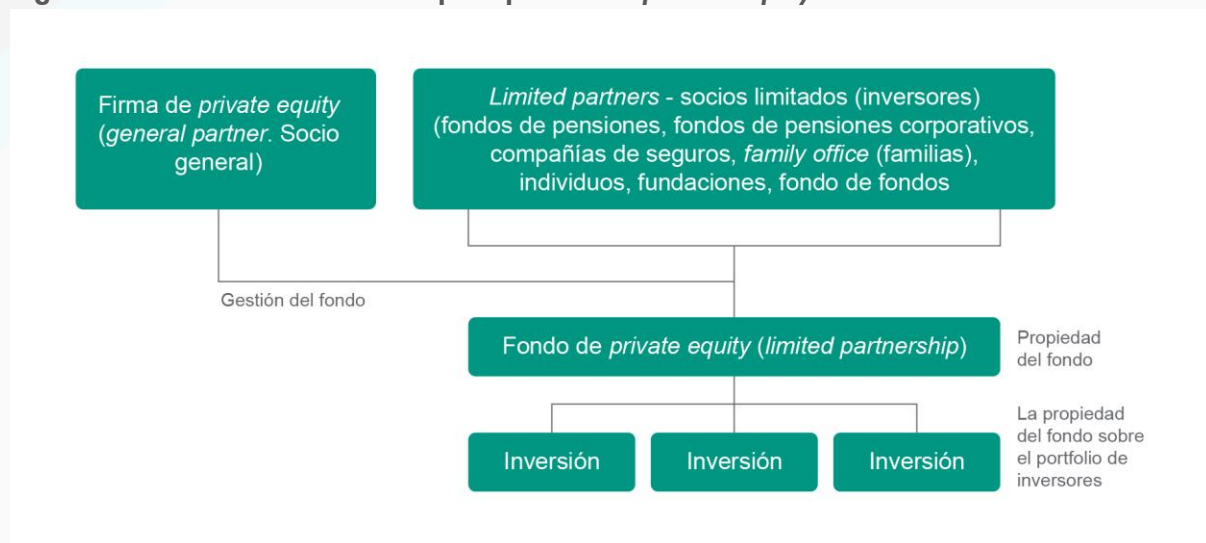
La eficacia de este instrumento se evidencia, además, en el fuerte impacto social que resulta de acelerar empresas de alto impacto económico.

Capital privado (*private equity*) y fondos de inversión

El Capital Privado, Capital Inversión o *Private Equity* (en inglés) se da cuando, una entidad que se dedica a la inversión de capitales, adquiere la mayoría de las acciones (paquete mayoritario) de una empresa.

Como dijimos anteriormente, el *private equity* tiene como objetivo invertir en empresas que, sin estar listas para cotizar, ya se encuentran consolidadas. Por lo general, el capital es utilizado para realizar transacciones importantes, tales como comprar otra empresa (Megías, 2013)

Figura 3: Funcionamiento del capital privado o *private equity*



Fuente: elaboración propia con base en Zider, 1998, <https://goo.gl/WQFLWj>

El objetivo es reunir fondos de distintos inversores para invertirlos en diferentes instrumentos financieros. Esta asociación se puede desintegrar una vez que se vendan todas las participaciones, en el momento que se desee, excepto en los casos de fondos cuya liquidez esté sujeta a plazos predefinidos.

Lo que buscan estos inversores en los emprendimientos es que:

- 1) estén conformados por un equipo competente y profesional, apasionado y con visión global;
- 2) apunten a segmentos de mercado con potencial de crecimiento;
- 3) tengan claramente identificadas sus ventajas competitivas;
- 4) estén dispuestos a incorporar el valor que les ofrece el fondo de inversión, más allá del capital;
- 5) muestren perspectivas de rentabilidad, proporcionadas con el riesgo existente;
- 6) expongan perspectivas rentables claras y un potencial plan de salida para cuando sea necesario (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA], 2002).

Algunos de los beneficios que aportan los fondos son:

- 1) planificación y ejecución de la estrategia a largo plazo, a través de su participación en la dirección general y su intervención en el control de las finanzas;
- 2) formalización de procesos y procedimientos vinculados al control de gestión y a la toma de decisiones;
- 3) estabilidad económico-financiera y posibilidad de escalar en el negocio;
- 4) acceso a fuentes alternativas de financiamiento, como así también, la vinculación con nuevos socios estratégicos para la compañía;
- 5) preparación y entrenamiento para salir a la bolsa de valores, otorgando mayor credibilidad ante otras entidades (BBVA, 2002).

Bancos

Las entidades financieras cuentan con un paquete de créditos para financiar los proyectos emprendedores, en sus diferentes etapas de maduración, pero suelen tener tasas de intereses muy altas, no siendo siempre de las opciones más recomendadas, salvo que no se cuente con otras posibilidades.

De más está aclarar que los créditos implican, necesariamente, la devolución por parte de los beneficiarios.

Fondos públicos

Aunque en la mayoría de los países el Estado tiene diversos incentivos para promocionar la producción industrial, varía en función del país y de la forma de gobierno.

Mayormente, el Estado no toma equity a cambio, pero sí incluye devolución por parte del emprendimiento, salvo que sea un programa particular (como capital semilla). Al margen de esta particularidad, los fondos públicos siguen siendo una de las opciones más económicas para financiarse.

En el siguiente cuadro podrás ver, a modo de resumen, algunas de las alternativas de financiamiento, contemplando cuál es el foco del emprendimiento en cada etapa, qué es necesario para pasar a una etapa siguiente, el tipo de inversor y cuál sería el lugar de trabajo óptimo para cada etapa. Es importante que prestes especial atención a la última fila del cuadro, donde puedes encontrar, como referencia, cuál es el costo de adquisición de clientes (CPA) en relación con el tiempo de vida (LTV).

Figura 4: Comparación de alternativas de financiamiento

	Idea o concepto	Seed	Serie A
Nivel de dificultad	Divertido	Difícil	Difícil
Foco	Validar idea	<i>Product - market - fit / early adopters</i>	Escala
Necesario para pasar a la siguiente etapa	Idea + <i>track record</i>	El equipo + progreso + KPI + <i>growth numbers</i>	<i>User growth</i> + nivel de crecimiento
Tipo de inversor	Familia FFF	Angel + aceleradoras + micro VC	VC
Lugar de trabajo	Tu propia casa	<i>Coworking</i>	Tu oficina propia
Situación frente al mercado	CPA > LTV	CPA = < LTV	CPA < LTV

Fuente: elaboración propia.

Unidad 2.2 Nuevas tendencias

Existen algunas nuevas tendencias, muy novedosas, para financiar proyectos y que posibilitan el acceso a cualquier persona, en cualquier parte del mundo. A continuación, veremos a cuáles nos referimos y sus características particulares.

Crowdfunding

El *crowdfunding*, también conocido como financiamiento colectivo o micromecenazgo, es una manera novedosa de financiar proyectos a partir de recaudar muchas pequeñas sumas de dinero, provenientes de una gran cantidad de personas, por lo general, a través de internet.

Este método surge en los inicios de proyectos de *open source* (código abierto, en español) en los cuales los desarrolladores comenzaron a pedir donaciones para costear el trabajo que realizaban de manera desinteresada, logrando una amplia participación de los usuarios que decidían financiar su labor para disfrutar de los beneficios que este les generaba.

Este modelo, actualmente, es muy utilizado por las *startups* para financiar el desarrollo de sus productos mínimos viables con donaciones de potenciales clientes, o bien, negociando, de diversas maneras, la realización de los aportes a cambio de acciones, o bien, a través de la preventa de los productos a un precio diferencial, etcétera. Es ampliamente utilizado por artistas y creadores audiovisuales para financiar sus producciones.

Los ejemplos más destacados de esta plataforma son: Kickstarter, Idea.me, Indiegogo, *Crowdability*.

Oferta inicial de moneda (*initial coin offering*)

La oferta inicial de moneda o *initial coin offering* (ICO, por sus siglas en inglés) es una manera de financiar proyectos a través del uso de criptomonedas o criptodivisas, que se puede equiparar con una empresa que sale a la bolsa y ofrece acciones a los inversores a cambio de dinero, aunque esto se denomina, en realidad, oferta pública de venta o *initial public offering* en inglés (IPO) (Preukschat, 2017).

Como un caso de crowdfunding, el mecanismo de la ICO consiste en poner a disposición la venta de una multiplicidad de criptoactivos, en internet, para financiar un proyecto. Es decir:

En una ICO, el proyecto en búsqueda de dinero emite una cierta cantidad de tokens basados en la tecnología del blockchain (cadena de bloques, en español), y los entrega a los inversionistas a cambio de otras criptomonedas que ya tengan capitalización de mercado como el Bitcoin o el Ethereum o dinero fiduciario como el dólar o el euro. Toda la operación se realiza utilizando contratos inteligentes (los denominados smart contracts) que se encargan de automatizar el proceso de distribución de tokens en función de los requerimientos establecidos por el dueño de la ICO. Así, al cumplirse la condición de pago, el contrato asigna y envía a la cartera del inversionista la cantidad de tokens

correspondientes automáticamente. (“¿Qué son las ofertas iniciales de monedas (ICO)?”, s. f., <https://goo.gl/WMjS8F>).

Es de esta manera que el proyecto recibe fondos mientras el inversionista se apropia de tokens que son similares a las acciones en una IPO tradicional que se pueden usar como valor de cambio en caso de que la ICO sea exitosa.

De un tiempo a esta parte, la forma de ejecución de las ICO fue evolucionando de una a dos fases, captando, en la primera etapa, una colocación privada, denominada pre-ICO o preventa, en la que se busca levantar todo el dinero que sea posible de inversores privados, mediante estímulos tales como descuentos y bonificaciones preferenciales por arriesgar en un proyecto en etapa inicial, en relación con los que se ofrecen en la segunda fase conocida como la ICO propiamente dicha.

Algunas de las características más destacadas de las ICO como fuente de financiamiento son:

- 1) **Globalidad:** la democratización que conlleva internet promueve la venta masiva de cualquier mercancía, por lo que cualquier interesado puede invertir con esta fuente de financiamiento, desde cualquier parte del planeta.
- 2) **Facilidad:** no hacen falta intermediarios —como corredores de bolsa— para llevar a cabo la operación, debido a que los inversionistas pueden realizar la transacción solos, desde la plataforma y cuando lo deseen.
- 3) **Inversión ilimitada:** solo los dueños de las ICO pueden interponer condiciones de compras, por lo que los interesados pueden acceder a la compra de los tokens que quieran, muchos o pocos.
- 4) **Poca regulación:** al no estar las ICO aún tan reguladas en el mundo, no existe un sistema fiable de protección para los inversores, elevando el riesgo de la inversión. En la actualidad, solo en Estados Unidos están reguladas como valores, mientras empresas especializadas siguen trabajando en elaborar mejores prácticas que permitan garantizar la seguridad (“¿Qué son las ofertas iniciales de monedas (ICO)?”, s. f.).

Premios, grants de empresas o premio no azaroso

Se configuran como competencias o concursos, de diferentes alcances, en los que las empresas (muchas veces asociadas a otros organismos) buscan estimular la innovación e integración de tecnologías con el fin de encontrar soluciones a problemas de los consumidores.

Las empresas patrocinantes proponen las condiciones del concurso y realizan la convocatoria para participar de desafíos, con premios económicos y simbólicos realmente alentadores, que sirven para financiar los proyectos que promueven.

Un claro ejemplo de esto es el concurso que propone XPRIZE Foundation.

Inversión corporativa o innovación abierta

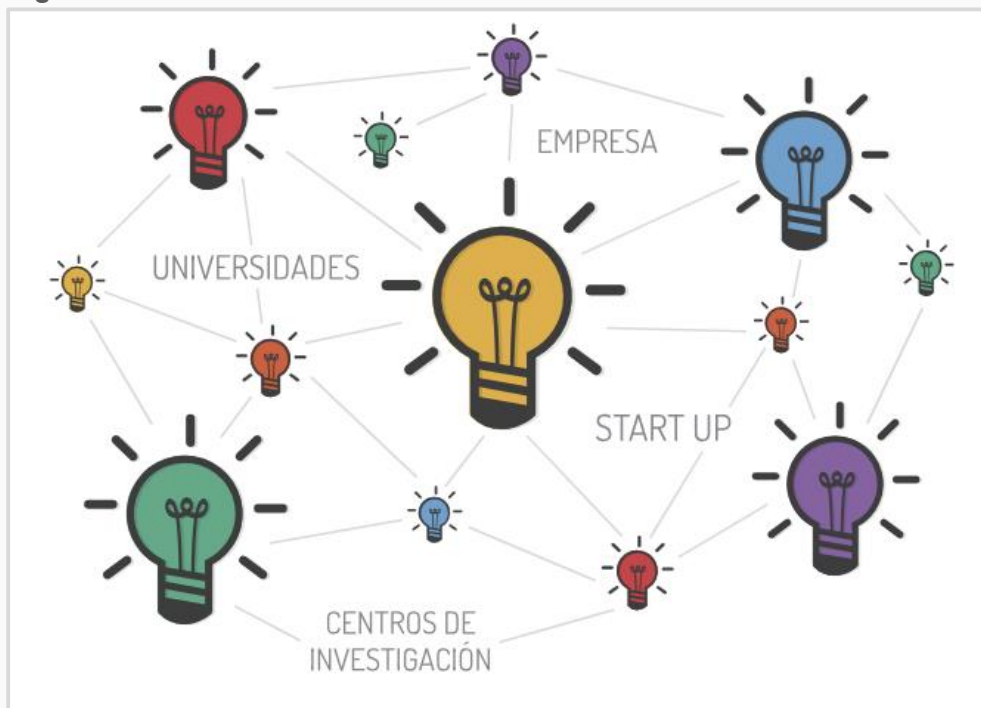
Esta forma de financiar proyectos se fue haciendo muy popular gracias al aporte de las corporaciones que buscan, por intermedio del ecosistema emprendedor, incorporar innovaciones en sus negocios.

Desde siempre, las empresas invertían en áreas de I+D (Investigación y desarrollo) propias que les permitieran gestionar sus conocimientos y tecnología hacia adentro, para lanzar innovaciones a su mercado tradicional. Sin embargo, en 2003 surge el concepto de open innovation (innovación abierta, en español), de la mano de Henry Chesbrough, profesor en la Haas School of Business de la Universidad de California, Berkeley (Estados Unidos), revolucionando las áreas de innovación de las empresas y su manera de pensar en las próximas inversiones, ya que esta dinámica implica, lógicamente, menos dinero, tiempo y riesgo.

Por lo tanto, este concepto propone abrir los conocimientos de la compañía hacia otros organismos como universidades, centros de investigación o pymes para enriquecer las ideas de manera colaborativa y de igual a igual. Es decir que la innovación abierta agrega:

Inteligencia colectiva y, de esta manera, permite crear ecosistemas innovadores que dinamizan la implantación de nuevos productos, procesos y aplicaciones tecnológicas, y pone fin a los 'monopolios del conocimiento' que hasta hace unas décadas marcaban los ritmos de la innovación. (Bernal, s. f., <https://goo.gl/iKmvRH>).

Figura 5: Modelo de innovación abierta



Fuente: Bernal, s. f., <https://goo.gl/iKmvRH>

Muchas empresas están convencidas de que de nada sirve atesorar ideas y talentos en áreas estáticas de investigación y desarrollo, sino que deben ser compartidas y trabajadas con las diversas comunidades de conocimiento del ecosistema para potenciarlas.

Desde el punto de vista del financiamiento para emprendimientos, este modelo puede plantearse desde dos puntos de vistas diferentes que apuntan al mismo objetivo: grandes empresas que acuden a startups y otros organismos en busca de nuevas ideas o viceversa: emprendimientos que recurren a las corporaciones en busca de viejos problemas.

Y esto último sucede porque muchas startups fracasan –por no encontrar el encaje problema solución o el encaje producto mercado correctamente, como vimos en módulos anteriores– y recurren a las grandes empresas que ya tienen asegurada esa conexión con su mercado, pero no tienen capacidad de innovación o sus soluciones van quedando obsoletas con el avance tecnológico (Martín, 2018).

Aunque esta es una metodología habitual en las empresas tecnológicas, también pueden identificarse corporaciones que apuntan a otros ámbitos con el fin de obtener soluciones innovadoras que resuelvan problemas relacionados a la medicina, finanzas, telefonía, industrias como la farmacéutica, la automotriz, o bien, formas novedosas de incorporar nuevas tendencias en materia de sustentabilidad.

De hecho, este objetivo de aprovechar la ventaja competitiva de intercambiar y compartir conocimiento creciente produjo la creación de aceleradoras corporativas de emprendimientos en diversos sectores:

Las aceleradoras corporativas de startups son grupos empresariales que tienen la capacidad de captar, analizar, filtrar, acelerar e invertir en startups, para conseguir crear nuevas oportunidades de negocio... ya que son herramientas muy eficaces para que las empresas participadas puedan proyectarse al mercado de manera rápida, con el apoyo y el know how de la corporación. (Bernal, s. f., <https://goo.gl/iKmvRH>).

Existen varios casos de este tipo de financiamiento, fundamentalmente, en lo relacionado a la generación de nuevas energías. Un dato interesante, que expone este modelo como ejemplo es que la innovación abierta logró que las empresas de electricidad, petróleo y gas triplicasen sus inversiones en startups que posean tecnología o nuevos modelos de negocios que les permitan hacer frente a los desafíos que están enfrentando (“Las empresas energéticas han triplicado sus inversiones en 'start up' en seis años”, 2018).

Créditos para emprendedores a tasas preferenciales

Lo nuevo de esta modalidad es la adaptación de las tasas de interés del crédito a la idiosincrasia del emprendedor y su proyecto, con el objetivo de incentivar su desarrollo, confiando en su capacidad futura. De esta manera, se garantiza el sostenimiento de la actividad productiva.

Las casas emisoras de créditos son las entidades bancarias que, como dijimos anteriormente, manejan criterios y modalidades diferentes, de acuerdo con el país en el que se encuentran.

¿En qué momento buscar financiamiento?

El *investment readiness* (preparación para la inversión, en español) es un concepto que abarca todo el desarrollo del emprendimiento, desde la contabilidad de la innovación –que son los registros de validación del *problem solution fit* y del *product market fit*– hasta los aspectos más duros y técnicos de cumplimiento de aspectos financieros, societarios y legales que toda empresa debe tener cumplimentados.

Figura 6: *Investment readiness*



Fuente: elaboración propia.

Este concepto o filosofía nos ayuda a estar siempre listos y ser capaces de estar en condiciones de ser invertido por tener entre manos un negocio deseable, con potencial, de bajo riesgo y ordenado.

Uno de los requisitos previos a ser invertido es el análisis de *due diligence* (debida diligencia, en español), proceso que permite reducir la asimetría de la información entre el inversor y el proyecto invertido. Este proceso implica dar acceso a toda la organización que busca ser vendida o está buscando ampliar su capital mediante el ingreso de un nuevo socio capitalista, e incluye muchas veces la firma de un acuerdo de confidencialidad antes de iniciarse.

El *due diligence* inicia tras un periodo de negociación y aproximación entre los vendedores y los inversores o compradores y una vez que el inversor muestre un interés real, normalmente reflejado mediante una carta de intenciones en la que se recoge, precisamente, la intención de adquirir la totalidad o una parte de una sociedad en determinadas condiciones, se abre este proceso en virtud del cual el adquirente de una empresa realiza, con explícito consentimiento y asistencia del vendedor, una detallada investigación de diferentes áreas del negocio que se quiere adquirir con el objeto de conocer con mayor profundidad aquello que se desea adquirir. Para la mayoría de los adquirentes, esta es la primera oportunidad de conocer el negocio en detalle.

El proceso de *due diligence* no es siempre el mismo para todas las empresas ya que se adapta al tipo de transacción, la naturaleza del inversor y la complejidad del negocio. No obstante, este proceso por lo general cubre las siguientes áreas y funciones de una empresa:

- 1) *Ámbito financiero y contable.*
- 2) *Posición en el mercado y aspectos comerciales.*
- 3) *Calidad y efectividad de la dirección.*
- 4) *Aspectos tecnológicos.*
- 5) *Asuntos fiscales, laborales, legales.*

6) Asuntos medioambientales, entre otros. (Alpa, s. f.)

Esta filosofía de gestión permite, además, defender la valoración de nuestra compañía, ya que todos los riesgos se encuentran mitigados y están siendo gestionados mediante planes de contingencias alternativos, y los requerimientos legales e impositivos están en orden y al día en su cumplimiento, ya sea se trate de contratos, impuestos y acreedores.

El *investment readiness* allana el camino en el proceso de *due diligence*, logrando que el curso de la inversión transcurra de una forma ágil y sin contratiempos. Asimismo, favorece a la transmisión de seguridad y profesionalismo ante terceros interesados en invertir para financiar el crecimiento del emprendimiento.

Referencias

Alpa. (s. f.). Servicios de investigación. Recuperado de <https://www.alpa-mk.com/servicios>

ArkAngeles. (s. f.). ¿Por qué invertir en Startups? Recuperado de <https://arkangeles.co/faq/para-inversionistas/por-que-invertir-en-startups>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). (2002). Fondos de inversión como alternativa de financiamiento para las pymes. Recuperado de <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2014/12/RafaelCarranza.pdf>

Bernal, J. (s. f.). Innovación abierta para desarrollar la tecnología del futuro. Recuperado de <https://branded.eldiario.es/innovacion-abierta-tecnologia/>

Las empresas energéticas han triplicado sus inversiones en 'start up' en seis años. (2018). Recuperado de <http://www.expansion.com/economia-digital/innovacion/2018/06/24/5b2bf580e2704e91a58b4622.html>

Martin, J. (2018). Innovación abierta para startups. Recuperado de <https://communityofinsurance.es/blog/2018/06/17/innovacion-abierta-para-innovar/>

Megías, J. (2013). ¿Qué tipos de inversores hay? Del business angel al venture capital. Recuperado de <https://javiermegias.com/blog/2013/10/tipos-de-inversores-business-angels-venture-capital/>

Preukschat, A. (2017) ¿Qué es un ICO? Así se gesta la salida al mercado de una criptomoneda. Recuperado de <http://www.eleconomista.es/tecnologia/noticias/8070336/01/17/Que-es-un-ICO-Asi-se-gesta-la-salida-al-mercado-de-una-criptomoneda.html>

¿Qué son las ofertas iniciales de monedas (ICO)? (s. f.). Recuperado de <https://www.criptonoticias.com/informacion/que-son-ofertas-iniciales-monedas-ico-tokens-criptoactivos/>

Zider, B. (1998). How Venture Capital Works. Recuperado de <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>