

**X Encuentro Nacional de
Incubadoras, Parques y Polos Tecnológicos**

**Oportunidad es
INVERTIR**

Nuevas Empresas de Alto Potencial

La Plata

4 de Diciembre de 2009

Ing. Enrique Draier



AGENDA

- **Emprendimientos**
- **Ciclo de vida**
- **Financiamiento**
- **Inversores Ángeles**
- **Relación Emprendedor / Inversor**



Oportunidades



Oportunidades

Una **OPORTUNIDAD** de Negocios es una situación particularmente favorable, que permite en un plazo relativamente corto lograr una operación comercial muy exitosa.



Emprendedor

**Es aquel que detecta una
oportunidad y la
transforma en un
NEGOCIO**



Emprender



Emprender



Ciclo de Vida

Generación de la idea

Prueba de concepto / factibilidad

Prueba de producto/servicio

Verificación de factibilidad económico-financiera

Prueba de mercado

Financiamiento

Lanzamiento

Administración del ciclo de vida



Financiamiento

Emprendedores

Familiares y amigos

Subsidios

Préstamos

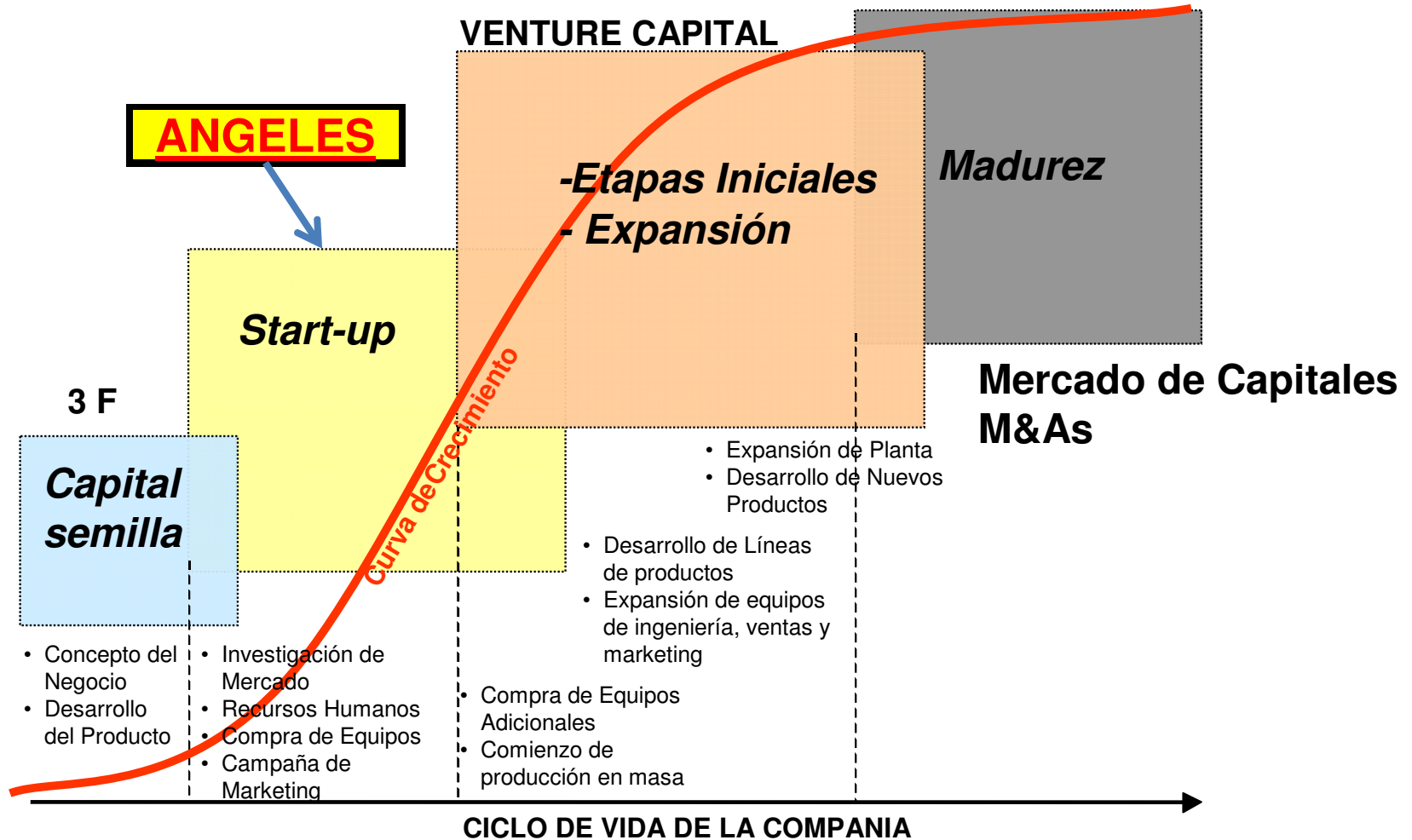
Inversores Ángeles

Fondos de Inversión

Estrategias de salida



CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA Y CARACTERÍSTICAS DE SU FINANCIACIÓN



¿Por qué recurrir a capital de terceros?

Para crecer más rápido

Para cubrir el “bache” inicial

Atender el riesgo de quedar “out of cash”

Tener mayor margen de error

Cobrar un sueldo

Ayuda estratégica

Obliga a ordenar y disciplinar



Inversores Ángeles

Son personas con un buen patrimonio, que invierten su propio dinero, en nuevas compañías a cambio de acciones de las mismas.



Porqué invierten ?

- 1. Habiendo sido Emprendedores, desean participar de nuevos proyectos, sin estar involucrados en la operación diaria.**
- 2. Realizar inversiones con buenas tasas de retorno**
- 3. Responsabilidad social. Ayudar a otros a progresar**



Inversores

El emprendedor ideal (para los inversores)

- Mucha inteligencia
- Alta integridad
- Dominio de mercado
- Propietario de ventaja
- Manejo de tecnología
- Altísimo potencial de rentabilidad
- Negocio con gran flujo de caja
- Estrategia de salida clara

Inversores

El inversor ideal (para los emprendedores)

- ✓ Experiencia como inversor
- ✓ Experiencia en el sector
- ✓ Agenda de contactos
- ✓ Tolerante al riesgo
- ✓ Dinero paciente
- ✓ Puede participar en otras rondas
- ✓ Participa activamente



Redes de Inversores Ángeles

Son asociaciones formales o informales de Inversores Ángeles que se reúnen para:

1. Recibir Proyectos y Planes de Negocios

2. Analizar y evaluar las propuestas recibidas

3. Decidir la oportunidad de invertir

4. Negociar con los Emprendedores

5. Compartir inversiones



Redes de Inversores Ángeles

**Población actual
(millones de habit.)**

USA:	260 Redes (2006)	300
España:	21 Redes (2006)	45
Argentina:	3 Redes (2009)	39



Redes de Inversores Ángeles

Early Stage Venture Fund (California – 2006)

1200 Planes de Negocios recibidos

110 Reuniones con los Inversores

7 Inversiones realizadas (0,58 %)



Redes de Inversores Ángeles

Red de Business Angels BAN (Madri+d) (2006 – 2007)

30 Planes de Negocios a Inversores

6 Inversiones realizadas



Redes de Inversores Ángeles

En USA el promedio de inversión por proyecto es u\$s 240.000.

En España mas del 54 % es inferior a los 250.000 Euros

Plazo de Inversión: 3 a 7 años



Emprendedores vs Inversores



Negociación

- **Monto a invertir**
- **Participación accionaria**
- **Etapas de Inversión**
- **Metas a ser cumplidas**
- **Estrategia de salida**



Negociación

- **Acuerdo de suscripción de acciones**
- **Acuerdo de Accionistas**



Muchas Gracias

edraier@iecyt.org.ar

www.iecyt.org.ar

