

Cómo y donde conseguir dinero para mi emprendimiento.

Existen miles de libros y revistas que hablan acerca de cómo financiar un emprendimiento hasta llegar a un IPO (*Initial Public Offering*). Esos artículos se refieren a temas tales como “*seed money*”, “*venture capital*”, o “*mezzanine financing*”. La realidad es que si estás pensando en un IPO, éste no es el documento apropiado. Aquí vamos a hablar del financiamiento de un emprendimiento típico de nuestro país.

La primera fuente de financiamiento está detrás del espejo

En un emprendimiento que recién comienza, la fuente número uno de financiamiento es la persona que ves atrás del espejo al afeitarte o maquillarte. No me refiero a Alicia, sino a vos mismo. Siempre es difícil poner dinero, sobre todo porque significa agregar más riesgo por encima del intrínseco al aprender (dejar un trabajo, estar meses sin cobrar sueldo, etc). La realidad es que siempre hay algún lugar donde escarbar, y ésta fuente de financiamiento es fundamental por dos motivos. Primero, para llegar al inversor con un proyecto armado: como mínimo un plan de negocios, y de ser posible con algo más (un contrato de ventas, un local alquilado, un prototipo de software, etc). Segundo, como una muestra de compromiso. Vas a querer convencer a alguien de que realmente creés en tu proyecto. Si vendiste el auto y tomaste un préstamo para financiar el proyecto, estás mostrando que te jugás la vida por el emprendimiento. Las anécdotas abundan, pero una de mis favoritas es la de Fernando Espuelas, quien en el principio de Starmedia financiaba con sus propias tarjetas de crédito para pagar los sueldos (se puede decir mucho acerca de Espuelas, pero no hay duda que supo fondearse).

A los ‘tontos’ con dinero ya los vaciaron otros

La primera fase de financiamiento externo es típicamente la triple F: “*Friends Family and Fools*”, es decir, amigos, familia y tontos. Para quien piense empezar por la tercera, hay un dicho en inglés: “*A Fool And His Money Are Easily Parted*”. En otras palabras, tontos hay por todos lados, tontos con dinero es más difícil conseguir, seguramente ya los vaciaron otros más vivos.

Probablemente la persona que se visite esté inundada de propuestas de inversión de todo tipo, y por lo tanto es importante entender qué criterios utiliza el inversor para decidir dónde poner su dinero. El criterio más importante es invariablemente la confianza en el emprendedor. Cualquier inversor con un mínimo de experiencia sabe que en una planilla de cálculo todos los emprendimientos son espectaculares. También está claro que las ideas valen muy poco: si la idea es brillante, seguramente se le ocurrió a mucha gente antes, y mismo si no es así, posiblemente al poco tiempo que se esté en el mercado habrán decenas de imitadores. La gran diferencia no son las ideas, sino las implementaciones, y eso depende del equipo de management. Cuanto mejor te conozca el potencial inversor, mejor. De lo contrario, necesitarás mostrar un currículo que lo convenza de que puedes ejecutar el plan que planteas, y que cuando las cosas no funcionen como están previstas (nunca funcionan como están previstas), podrás adaptar la empresa y redirigirla.

De modo que necesitamos a alguien que apueste por nosotros. ¿Dónde conseguirlo, fuera de la familia y amigos? Por supuesto que eso varía según el caso, pero alguna

fuentes tradicionales son antiguos empleadores, compañeros de trabajo o de estudios, o incluso proveedores o clientes.

Fuente de Financiamiento número tres: proveedores, clientes y alianzas

Ésta es una fuente de financiamiento que es frecuentemente utilizada por los emprendedores, y que generalmente es extraordinariamente barata (hasta gratuita en muchos casos). Los proveedores, sobre todo de bienes de capital, están generalmente dispuestos a financiar la venta de equipos y maquinarias a plazos largos. Muchas veces también es posible obtener financiamiento de clientes, en la forma de adelantos o pago de prototipos. Cuanto más estratégico es nuestro proyecto para un cliente, mayor la probabilidad de que esté dispuesto a financiarnos el desarrollo.

Por último, a veces es posible obtener financiamiento de empresas que, si bien no son clientes ni proveedores, pueden estar interesados en nuestro éxito. Por ejemplo, a un fabricante de hardware le interese financiar el desarrollo de software para su plataforma.

Estos tipos de financiamiento en general no involucran aporte de dinero, sino de productos o materiales. Otras veces una empresa puede prestar un local donde operar, los servicios de administración de una empresa; el uso de máquinas fuera de horario.

La Negociación. ¿Qué entregar a cambio?

Cuando ya hemos conseguido a un interesado en financiar un proyecto, surge la pregunta de qué entregar a cambio. Qué porcentaje de la compañía es razonable entregar, y en qué modalidad. Existe mucho material escrito al respecto, pero hay una serie de puntos básicos que vale la pena mencionar. Antes de entrar en detalles, es importante tener en cuenta que hay mucha gente capacitada para asesorar en estos temas, y recomendamos fuertemente pedir toda la ayuda posible de especialistas, como mínimo un contador y un abogado.

Como emprendedores pretendemos obtener la mayor cantidad posible de dinero, entregando a cambio el mínimo de acciones, manteniendo el control de la empresa, y cobrando un sueldo que nos permita al menos vivir dignamente. Por otro lado, el inversor pretende obtener el máximo de acciones, arriesgando el mínimo dinero. Los números siempre van a ser motivo de negociación. Un consejo importante para el emprendedor es no ser demasiado duro en la negociación. Es importante recordar que conviviremos con el inversor durante un período largo, y es mejor comenzar sin rispideces.

La manera más “científica” de fijar los porcentajes es estimar el valor de la empresa luego de obtener el capital (valor *post-money*), y en base a eso determinar los porcentajes. Por ejemplo, si requerimos US\$ 40.000 de capital, y deducimos que el valor de la empresa una vez obtenido el capital es de US\$ 100.000 (basándonos en un múltiplo de ganancias, o en un flujo de fondos), entonces sería razonable entregar a cambio del dinero un 40% de las acciones.

Se invierte en el emprendedor más que en el proyecto

Otro punto importante es el sueldo del emprendedor. No es razonable pedir un sueldo astronómico en un emprendimiento que comienza. Mi sugerencia es fijar un sueldo bajo, y un adicional o bono condicionado al cumplimiento de metas prefijadas (sería disparatado y hasta inmoral tomar financiamiento para cobrar un sueldo).

En cuanto al control de la empresa, el inversor querrá normalmente participar del directorio de la empresa. El inversor querrá también obtener el control si las cosas marchan mal (sobre todo si la inversión es sustancial). Al menos pretenderá ser el primero en cobrar. Un mecanismo interesante es la combinación de participación accionaria y de deuda. Por ejemplo, en vez de poner US\$ 1:000.000 a cambio de acciones, puede ser mejor que el mismo dinero se ponga en una combinación de acciones y un préstamo (por ejemplo, 20% en acciones y 80% en préstamo). De este modo, el inversor se asegura de cobrar al menos una parte del dinero si las cosas no andan del todo bien.

Resumen

En este país, conseguir financiamiento de un banco o de un inversor a quien no conocemos es casi imposible, de modo que conviene buscar en un entorno donde tengamos excelente reputación. Hay que recordar que el inversor no invierte en el proyecto, invierte en el emprendedor.

“No existe un proyecto tan bueno como para que un MBA de Harvard no pueda analizarlo hasta demostrar que no vale la pena siquiera intentarlo”

Claude Rameau

Fundador, INSEAD