



ASOCIACIÓN DE
EMPRENDEDORES
DE CHILE

GUIA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES





Introducción

Emprender requiere de una idea innovadora, con potencial de crecimiento y de un equipo de trabajo competente. Pero saber vender tu producto es la clave para conseguir financiamiento público o privado.

El siguiente documento representa una guía para los emprendedores que se enfrentan a la difícil pregunta de ¿cómo financiar mi proyecto? Aquella es una época de incertidumbre, en que el emprendedor se ve abrumado por la gran cantidad de herramientas que existen, las que, a veces, no correctamente dispuestas para el emprendedor.

Pero la gran propuesta de valor de este documento está en su origen, que son los testimonios, conocimientos y vivencias de emprendedores que ya pasaron por esta etapa y cuyas experiencias puede evitarte unos cuantos tropiezos.

Contacto:

Constanza Anguita
Directora de Contenidos y Estudios
constanza@asech.cl



ÍNDICE

- I. Qué se debe considerar a la hora de buscar financiamiento
- II. Financiarse con recursos propios
- III. A través de bancos e instituciones financieras
- IV. Fondos y concursos públicos
- V. Algunos fondos y concursos privados
- VI. Las aceleradoras de negocios
- VII. Crowdfunding o financiamiento colectivo
- VIII. Peer to peer lending
- IX. Capital de riesgo
- X. Inversionistas ángel
- XI. La realidad del financiamiento en Chile



I. ¿Qué se debe considerar al momento de buscar financiamiento?

Todas las conversaciones en torno a las problemáticas del emprendimiento en el mundo incluyen el tema del financiamiento como uno de los obstáculos más importantes al desarrollo empresarial. En Chile, el presupuesto para la creación de nuevos negocios existe, sin embargo, hay ocasiones en que acceder a éste no es tarea fácil. Más que a la falta de competencia de los emprendedores, esto debe a los obstáculos técnicos y financieros que aún padece el modelo chileno. Aquí, algunas consideraciones prácticas que hay que tener en cuenta antes de tocar puertas.

Los costos de financiamiento pueden variar significativamente entre una alternativa y otra. Por esto, es importante considerar distintos factores, como el monto, plazo de financiamiento requerido, moneda o reajustabilidad, flujos de amortización, mercados a los cuales puede acceder, nivel de riesgo crediticio de la empresa, costos transaccionales asociados a cada alternativa, existencia de programas de financiamiento específicos para el sector en el cual participa, margen disponible de la empresa en el sistema financiero para tomar nuevos financiamientos, proyección de la industria en el cual participa, capacidad de pago y otros más específicos.



“La claves para obtener financiamiento es crear soluciones”

Por Mika Herrera

Mika es emprendedora y, a sus 25 años, ha tenido una corta pero exitosa trayectoria. Como fundadora de Apparel Dream, se ha adjudicado importantes fondos y galardones como Start-up Chile, el Track Tecnológico MBA Contest (de ACTI), el Sub 35 de Fundación Chile y el Global Connection, que le valió una estadía en la incubadora Plug & Play, de Silicon Valley.

Para obtener financiamiento creo que lo más importante es tener claro qué problema estás solucionando, y estar solucionándolo de una manera inteligente (aparte del tamaño de la oportunidad, etc).

¿Cómo saber qué problema solucionar y/o como solucionarlo inteligentemente? Sal a hablar de tu idea con posibles clientes, proveedores etc. ¿Les estás ayudando en algo? Si la respuesta es positiva, es esto mismo lo que puedes transmitir en el plan que presentes tanto a Corfo, inversionistas, concursos, etc. Ellos inmediatamente se darán cuenta de que hace sentido, y tendrás el respaldo de decir “esto no solo salió de mi cabeza, es el feedback de un montón de gente”.

En mi caso en específico, cuando partí no podía armar mi sitio porque no soy desarrolladora, pero eso no fue un impedimento para partir. Conversé con más de 80 diseñadores acerca de mi proyecto Apparel Dream, y con casi 100 posibles clientes. También fui a Argentina, a conversar con las instituciones relacionadas con diseño allá, comencé a mover las redes sociales, y la primera venta la hice con un Wordpress.

Al momento de presentarme a los concursos, me fue más fácil decir “aun no está desarrollado el MVP, pero tengo todo esto otro”. Eso hace que te tomen más en serio.

Una vez que tengas algo de “tracción” en tu espalda, cualquier persona o institución con la que hables, te va a tomar más en serio. Te verán más decidido y comprometido con tu proyecto, y tú mismo tendrás más seguridad sobre lo que estás hablando, y mejores ideas para mejorarlo.



II. Financiarse con recursos propios

A este mecanismo de financiamiento se le llama Family, Friends & Fools (3F) y, según datos de The Economist, constituye el combustible de entre el 50% y 75% de los emprendimientos a nivel mundial.

La principal ventaja de este método es la facilidad y rapidez del acceso al capital (dado que no nos pedirán el modelo de negocios, sino que tomarán la confianza y la cercanía como evidencias del potencial del proyecto). La principal desventaja es que los montos generalmente no alcanzan a financiar proyectos de alto impacto, y que la persona que presta la plata probablemente no tenga la experiencia que un inversionista especializado podría volcar al proyecto.

A menos que tus familiares y amigos sean personas instruidas en materia financiera, les bastará conocer las posibilidades reales del negocio, más que leer un plan de negocios y ahondar en las especificaciones técnicas del proyecto. En estas circunstancias, la capacidad de vender un producto es tu cualidad más valiosa.

Para minimizar los riesgos inherentes a una inversión de magnitud, aunque sea entre conocidos, es conveniente firmar algún documento que deje claras las condiciones esenciales y las cláusulas del acuerdo. Además, si bien la ansiedad por ver resultados de los familiares es mitigada por la confianza, es bueno establecer un plazo de retorno e incluso, actualizaciones periódicas del estado del proyecto.



III. A través de bancos e instituciones financieras

1. Crédito:

Un crédito es una operación financiera en la que una entidad financiera concede a una persona u organización, una cantidad de dinero previamente definida y especificada en un contrato, durante un período de tiempo determinado.

El monto otorgado a través del crédito puede ser utilizado sin restricciones y es el beneficiario quien administra el dinero, tanto su retiro como su devolución. En ese sentido, el crédito tiene la ventaja de proveer al emprendedor de la posibilidad de disponer del dinero como desee, a diferencia de los fondos públicos, que exigen una itemización clara de los gastos y que permiten una cantidad limitada de modificaciones.

Aunque el período de espera y los trámites para obtener el crédito pueden demorar, la entrega del dinero es inmediata y se entrega el monto en su totalidad, a diferencia de algunos fondos públicos, que van entregando los fondos por etapas.

La mayor desventaja del crédito, además del hecho de que hay que devolver el dinero, es que la entidad financiera que lo otorga aplica una tasa de interés. Sin embargo, solo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero queda a disposición del solicitante, quien no tiene que pagar intereses por él, a menos que lo use.

Los créditos pueden solicitarse a través de una cuenta de crédito o bien de una tarjeta de crédito.

Datos útiles

- En el sitio web de SBIF se publica semanalmente el resultado de una Encuesta de Tasas de Interés, informadas en las pizarras de los bancos. Además hay consultas periódicas sobre las tarifas de los diferentes productos y servicios ofrecidos por los bancos.
- Bancafacil.cl cuenta con un Simulador de Créditos de Consumo, que permite determinar cuál es la mejor oferta.
- Para obtener mayor información sobre préstamos y créditos, se recomienda revisar la Ley 18.010 para las Operaciones de Crédito y otras obligaciones de dinero, o el sitio web de la SBIF.



¿En qué fijarse al pedir un crédito?

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras entrega este conjunto de recomendaciones a las personas que desean pedir un crédito bancario:

1. Antes de contratar un producto o servicio bancario coteje y compare

Es recomendable comparar los costos y beneficios que otorga el producto o servicio. También se deben evaluar las necesidades reales respecto de los beneficios del producto o servicio y descartar los que son innecesarios o que no serán utilizados.

2. Asegúrese de que cuenta con la información necesaria para decidir sobre la contratación de un producto o servicio bancario

Infórmese en los propios bancos sobre las características del producto o servicio que desea contratar. Lea detenidamente los documentos que se le entregan, antes de firmar cualquier contratación de un producto o servicio bancario.

3. Cuando solicite un crédito, preste especial atención a las tasas de interés informadas diariamente en las distintas sucursales bancarias

Cotice las tasas de interés de los bancos, ya que éstas varían diariamente. Además, consulte sobre otros gastos asociados al producto o servicio financiero, en particular gastos notariales, de escrituras, impuesto de timbres y estampillas, etc. Tenga en cuenta que muchas veces se ofrecen seguros junto a la contratación de un crédito, pregunte sobre las condiciones del crédito y coteje en los distintos bancos.

4. Pregunte y aclare todas sus dudas

En el caso de dudas acerca de características o condiciones del producto o servicio que desea contratar, solicite al banco una explicación detallada, incluyendo los efectos que tendrán para usted los documentos que deberá firmar, especialmente respecto de los compromisos que asumirá.



5. No asuma compromisos sin antes leer y entender lo que firma

La firma de un contrato referido a un producto o servicio bancario conlleva la aceptación de las obligaciones y los derechos que ahí se especifican. Por ello, antes de firmar, es conveniente que siempre lea y comprenda el contenido de todos los documentos que el banco le solicita.

Asegúrese de preguntar sobre las obligaciones que tendrá que cumplir y verifique que sean adecuadas a su presupuesto y que podrá cumplirlas sin dificultad.

6. Los anexos que se mencionan en un contrato son parte de este último

Si en el contrato que va a ser firmado, se menciona algún anexo como parte del mismo, asegúrese de leerlo antes y de que éste se integre al contrato.

7. Mantenga sus datos confidenciales

Nunca entregue los datos o claves personales de acceso a sus cuentas, a terceras personas. Utilice claves y códigos secretos, difíciles de adivinar.



2. Leasing:

Es un contrato de arriendo entre una entidad financiera y un cliente, en que al final del período pactado, el usuario tiene la opción de comprar o devolver el bien en cuestión. La empresa que se dedica al leasing hace la adquisición a su nombre y luego la deja en arriendo a un tercero. El leasing financia hasta 100% del valor de los bienes y servicios elegibles, cuyo valor de compra no exceda de UF 15.000, excluido el IVA. Se otorga en dólares o en unidades de fomento, tiene tasa de interés fija y considera plazos de pago de entre 3 y 5 años.

El leasing para pymes permite comprar activos sin contar necesariamente con liquidez suficiente para hacerlo. Este mecanismo permite al emprendedor adquirir insumos y bienes de capital, como maquinarias y equipos nuevos, así como también el montaje u obras orientadas a fines productivos. La única restricción es que no financia el arrendamiento de bienes inmuebles (excepto cuando la normativa ambiental obligue a la empresa a relocizarse), vehículos de uso personal y bienes de capital usados (excepto cuando ellos se importen expresamente para la empresa beneficiaria o cuando esta posea ventas anuales inferiores a US\$ 1.000.000).

Para postular a un leasing, el emprendimiento debe haberse constituido legalmente como empresa y tener ventas anuales de hasta US\$ 10.000.000.

Finalizando el plazo del contrato de leasing, el emprendedor puede acceder a la compra del mismo, ejerciendo su derecho de opción de compra, valor que se establece en el contrato al inicio y permanece hasta la fecha de culminación.

3. Factoring:

El factoring es una de las alternativas de financiamiento más atractivas y prolíferas de los últimos años, con un 25% de crecimiento, según las últimas cifras de la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF). El mecanismo, orientado principalmente a las pequeñas y medianas empresas, consiste en la transferencia de la cobranza futura de créditos y facturas de la empresa a la institución financiera, la cual dará a cambio el dinero correspondiente al 90% aproximadamente de esas operaciones. La principal ventaja de este instrumento es que permite a la empresa dar crédito a sus clientes sin afectar su flujo financiero. Este sistema consiste en transformar activos, como cheques, facturas, letras, pagarés, contratos y otros documentos por cobrar, en recursos líquidos inmediatos, a través de la cesión de facturas y/o créditos documentados.

Para acceder a esta herramienta, es necesario pasar la etapa de evaluación de los montos y capacidad de pago, como también la acreditación de estados de situación, informes comerciales sin antecedentes y la existencia de un negocio con una antigüedad mínima exigida.

Las principales ventajas del factoring son que ofrece una liquidez casi inmediata de las cuentas por cobrar, evita costos administrativos y no representa endeudamiento frente a otros acreedores.

4. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Son organizaciones que ayudan a las empresas a obtener financiamiento, asumiendo el riesgo de crédito de la empresa frente al banco. Según datos del Banco Mundial, en Chile conforman más del 30% de los créditos, “contexto en el que se hace necesario el surgimiento de nuevas herramientas que dinamicen el sector y promuevan el emprendimiento”, explica Patricio Muxi, ejecutivo comercial de Pro Aval.

En la actualidad existen siete SGR funcionando y asociadas a Asigar: Aval Chile, Confianza, Congarantía, First Aval, Mas Aval, Proaval y Agroaval.



IV. Fondos y concursos públicos

Generalmente apuntan a emprendedores de pequeñas empresas, que están recién partiendo y necesitan el dinero para despegar. Estos fondos dan un monto específico de dinero -entre \$40.000 y \$180 millones- dependiendo del tamaño del proyecto, del aporte al desarrollo económico que éste pueda aportar a la sociedad o de la innovación asociada. Algunos de ellos son:

1. Capital Semilla de Sercotec

Otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), financia y fortalece proyectos que tengan ventas anuales iguales o inferiores a 10.000 UF. Es un programa de carácter regional en el cual postulan emprendedores y empresas de cada región. Un jurado dirime entre los postulantes en función de factores como el nivel de innovación, la capacidad del equipo emprendedor o empresa, la compatibilidad con los intereses regionales y la generación de empleo. Tiene dos líneas, una de emprendimiento y una de empresas, donde se reparten entre \$1.500.000 y \$2.000.000, y entre \$3.000.000 y \$6.000.000, respectivamente. Además, durante el período de postulación, existe una capacitación para la elaboración del plan de negocio. www.sercotec.cl.

2. Subsidios Fosis

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social tiene tres programas destinados a apoyar el emprendimiento, “Apoyo al Microemprendimiento”, “Apoyo a Actividades Económicas” y el de “Apoyo a Emprendimientos Sociales”. Estos fondos exigen tener una Ficha de Protección Social y, además de aportes en efectivo, contemplan capacitaciones y talleres. www.fosis.cl.

3. Capital Abeja de Sercotec

Concurso regional otorgado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), orientado a empresarias, dueñas de micro o pequeñas empresas, que premia a los proyectos ganadores con dinero en efectivo para promover el crecimiento de sus empresas a través de su desarrollo en nuevos mercados, consolidación en los actuales y fomentar la innovación de productos, servicios y/o procesos. www.sercotec.cl.



4. Fondos y concursos Corfo

La Corporación de Fomento de la Producción, a través de InnovaChile, tiene cerca de 30 fondos concursables de apoyo al emprendimiento y la innovación. Estos entregan un subsidio de hasta el 80% del total del proyecto (varía según el fondo), con un monto máximo. Es por esto que, a la hora de elegir el fondo que más se ajusta al proyecto, es necesario evaluar su dimensión y su impacto. Todos estos fondos exigen una declaración detallada de los gastos de dicho monto, tanto en la postulación, como posteriormente, con boletas y facturas. La mayoría de los fondos de Corfo tienen ventanilla abierta, es decir, están abiertos todo el año. www.corfo.cl/necesidad/emprender.

a) Empaquetamiento Tecnológico para Nuevos Negocios

Subsidio que apoya el desarrollo de productos tecnológicos que presentan una oportunidad comercial demostrable. Financia hasta el 80% del presupuesto total de proyecto, con un tope máximo de \$180 millones. Está abierto todos los días hábiles del año. El trámite debe hacerse a través de una incubadora de negocios que actúe como apoyo en el proceso de innovación, em-prendimiento, transferencia y comercialización tecnológica.

b) Gestión de Innovación en Empresas Chilenas

Este fondo es idóneo para empresas ya constituidas que persiguen implementar innovación. El fondo contribuye al desarrollo de capacidades de gestión que promuevan una cultura que facilite y fomente el proceso de generación de ideas y conocimiento. Financia el pago a la corporación experta por la asesoría o el servicio de un software especializado que provea la sistematización del proceso de innovación. Dependiendo del tamaño de la compañía, Innova Chile brinda un cofinanciamiento de un 65% y hasta un 75%. Abierto todos los días hábiles del año.

c) Prototipos de Innovación Empresarial

Este fondo apoya la innovación empresarial de alto riesgo en sus etapas tempranas, cuando están en período de probar prototipos. Incluye actividades que permitan reducir la incertidumbre del negocio, como estrategias de protección de la propiedad intelectual. Pueden postular empresas y personas naturales. Dependiendo del tamaño de la empresa, financia entre un 30% a un 70%. Abierto todos los días hábiles del año.

d) Programa de Preinversiones

Este programa apunta a mejorar la gestión en los procesos habituales arraigados en una empresa ya constituida. Son diferentes fondos destinados a empresas que quieran invertir en energías renovables no convencionales, eficiencia energética, medio ambiente, riego y en áreas de manejo de pesca artesanal. Financia estudios para hacer un mejor uso de los recursos e identificar alternativas de inversión. Pueden postular entidades con ventas anuales de hasta a UF 1 millón.

El monto otorgado dependerá de cada una de las categorías (hasta un 50% o 70% del costo total del estudio, con montos tope). Para postular, la compañía debe dirigirse a uno de los Agentes Operadores Intermediarios de Corfo para elaborar el proyecto en conjunto. Abierto todos los días hábiles del año.

e) Programa de Emprendimientos Locales

Este subsidio entrega dinero a empresas de menor tamaño de una localidad en especial, para que mejoren la gestión y aumenten su competitividad. Pueden postular emprendedores que deseen desarrollar una actividad empresarial o que sus ventas anuales sean inferiores a UF5.000.

Financia hasta el 50% de la inversión total en bienes de capital de las firmas que integren el Programa de Emprendimientos Locales, con tope de \$1 millón por institución. Este fondo, a diferencia de los anteriores, no tiene ventanilla abierta, por lo que la fecha de postulación depende de cada zona. La postulación también dependerá de las instancias locales que la Dirección Regional organice.

f) Programa de Apoyo a Proyectos en Etapa de Preinversión

Este programa apoya la ejecución de estudios técnicos y/o económicos que permitan decidir si invertir o no. Pueden postular compañías privadas, nacionales o extranjeras que pretendan invertir un monto igual o superior a UF 3.500 en cualquier región del país, menos en la Metro-politana. El programa financia hasta el 40% del valor del estudio, con un tope de UF 1.000. Para determinar si una empresa es elegible, antes de postular, debe completar la Ficha de Perfil del Proyecto de Preinversión. Abierto todos los días hábiles del año.

g) Programa de Apoyo a la Inversión en Zonas de Oportunidades

Este programa apoya a los proyectos de inversión productiva o de servicios por un monto igual o superior a UF 600 en las Zonas de Oportunidades (zonas extremas del país o zonas de bajo desempeño económico). Financia hasta UF 2.000 por proyecto y es el único que da dinero para activos. Para determinar si es elegible, antes de postular, la empresa debe completar la Ficha de Perfil del Proyecto de Preinversión. Abierto todos los días hábiles del año.

h) Programa de Apoyo a la Inversión Tecnológica

El objetivo de este programa es atraer inversiones de alta tecnología al país, subsidiando componentes que sean determinantes para la materialización de la iniciativa y que permitan su permanencia. Subsidia hasta UF 45.000 por proyecto. Para determinar si es elegible, antes de postular, la empresa debe completar la Ficha de Perfil del Proyecto de Preinversión. Abierto todos los días hábiles del año.

i) Capital Semilla de Corfo

Subsidio que apoya a emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos de negocios, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación, puesta en marcha y despegue de sus compañías. Financia hasta 75% del monto total del proyecto con un tope máximo de \$40 millones y se puede postular todos los días hábiles del año. El trámite debe hacerse a través de una incubadora de negocios que actúe como apoyo en el proceso de innovación, emprendimiento, transferencia y comercialización tecnológica.

j) Concurso Global Connection de Corfo

Esta iniciativa tiene como objetivo apoyar a empresas tecnológicas chilenas con menos de cuatro años de vida, en el proceso de aceleración internacional de sus negocios en Silicon Valley, Estados Unidos. Hasta este año, los ganadores iban a la incubadora Plug & Play, sin embargo, en abril de este año, cerraron alianzas con cinco incubadoras más. El programa subsidia el costo del programa de incubación y/o aceleración, más los pasajes aéreos, seguros asociados, alojamiento, movilización y renovación de garantías, lo que equivale hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20 millones. Se puede postular todos los días hábiles del año y, para ello, la empresa debe contar con la previa aceptación de la institución que imparte la incubación para luego postular al fondo.

k) Concurso Innovación y Emprendimiento Social

Este concurso apoya emprendimientos que promuevan la generación de innovaciones y emprendimientos sociales, entendidos como aquellos cuya misión principal -aunque no exclusiva- es el impacto o beneficio social, especialmente en sectores sociales en condiciones de pobreza o vulnerabilidad, y que, a la vez, logren ser sustentables económicamente.

Este programa financia hasta un 80% del costo total del proyecto, con tope anual de hasta \$50 millones. El financiamiento restante debe ser aportado por el beneficiario, del cual a lo menos el 50% debe ser aporte en efectivo y el restante podrá ser aporte valorizado. El aporte debe respaldarse en un documento de compromiso, y podrá provenir, entre otros, de empresas con programas de Responsabilidad Social Empresarial.

El subsidio se le entrega al beneficiario en dos o tres cuotas iguales anuales, la primera de ellas al inicio del proyecto, y las demás contra la aprobación de los informes de avances respectivos.

L) Go To Market

Busca llevar proyectos de I+D y tecnologías desarrolladas por chilenos desde la idea al mercado. El objetivo es que proyectos con buenas perspectivas de negocios, y que previamente han sido financiados con fondos públicos -Corfo, Fondef, Conicyt- o con fondos privados, salgan del llamado “stock acumulado” a los mercados globales. Los cinco proyectos seleccionados viajan a Silicon Valley, donde durante seis semanas y con el apoyo y metodología del Stanford Research Institute (SRI), se capacitan en planes de negocios, sosteniendo reuniones con empresas, incubadoras e inversionistas, además de aprovechar para revisar temas técnicos que afecten el desarrollo de los proyectos como, por ejemplo, la necesidad de aprobación por agencias norteamericanas como la Food and Drug Administration (FDA).

Para postular deben conformarse equipos de dos personas, y realizar la postulación a través de una universidad, centro tecnológico o empresa que posee la tecnología.

m) Concurso Portafolio de Tecnologías Comercializables

Este concurso está orientado a universidades, centros tecnológicos y empresas de base tecnológica nacionales, que posean una cartera de proyectos de I+D cuyos resultados sean atractivos para comercializar en los mercados globales. Entrega apoyo para asistir a programas o cursos que proporcionen una metodología efectiva para identificar, evaluar y dimensionar oportunidades de negocio, asociadas a tecnologías, así como proporcionar herramientas para desarrollar propuestas de valor y modelos de negocios, que propicien la comercialización de tecnologías y su transferencia tecnológica. A las instituciones seleccionadas se les entregará un subsidio de hasta \$35.000.000 para costear la contratación de los programas, además de viajes y estadía asociada a la asistencia a éstos. Al igual que en el anterior, el beneficiario deberá concurrir con un cofinanciamiento del 10% del costo total del proyecto, en aportes pecuniarios.

En el proceso se espera identificar el grado de madurez, fortalecer la propuesta de valor y capacitar a los emprendedores que lideran el desarrollo de las tecnologías, para impulsar el proceso de comercialización de éstas. Además, con este proceso se espera generar capacidades en transferencia al mercado de proyectos tecnológicos dentro de las instituciones beneficiarias.



5. Start-up Chile

Es un programa de Corfo que busca atraer start-ups de alto impacto y en fase temprana, para comenzar sus proyectos en Chile, fortaleciendo el entorno del emprendimiento, apoyando la cultura de la innovación en nuestro país, y conectándolo con el mundo.

Este subsidio entrega un financiamiento de hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20.000.000 por proyecto. La empresa beneficiaria deberá aportar con un 10% de los gastos. Este subsidio funciona bajo un sistema de reembolsos. Además, ofrece Visa de Trabajo por un año para el representante legal y un equipo de hasta tres personas, todos ellos presentados al programa durante el proceso de postulación.

Start-up Chile tiene tres convocatorias al año y, a dos años de su lanzamiento, ha incubado 402 proyectos de 70 países. Este año, el programa se reestructuró e incorporó una red de mentores y un directorio de seis emprendedores chilenos, para la evaluación. Además, crearon la Start-Up Chile Academy, una serie de clases semanales tanto para emprendedores del programa como para externos.

www.startupchile.org.



Cómo sacarle provecho a un Semilla de Corfo

Por Gabriela Sánchez y Francisco Berroeta

Gabriela y Francisco son fundadores de Willing, un sitio donde puedes organizar y compartir imágenes de tus intereses y por hacerlo, puedes ganar premios de tus marcas favoritas.

El Capital Semilla de Corfo es una gran herramienta, pero hay que saber aprovecharla. Lo principal es ser extremadamente ordenado con las platas: guardar todas las boletas y facturas que tengas.

Para adjudicártelo:

- En la medida de lo posible, tienes que validar con la realidad el modelo bajo el que se sostiene tu proyecto. Esto significa que puedas probar que tienes clientes dispuestos a pagar por tu servicio, o tener usuarios, o haber realizado un piloto, o mejor si son todas las anteriores.
- Luego tienes que armar una presentación de tu proyecto que deje claro qué problema/dolor resuelves, qué o quién lo resuelve actualmente, cómo lo vas a resolver, a quién se lo resuelves y qué necesitas para resolverlo? Todos los puntos anteriores tienen que basarse en argumentos firmes, busca información en internet, busca comparaciones, intenta tangibilizar lo más posible todos tus supuestos.

Para sacarle provecho:

- Un tema importante es la ítemización de gastos. En Corfo tienes un presupuesto que seguir y cumplir casi al pie de la letra. Como tu empresa es una startup, lógicamente tu presupuesto tendrá cambios en pos de mejorarlo, y lamentablemente sólo hay dos oportunidades para re-ítemizarlo, es decir, intentar actualizar tu presupuesto.
- Intenta colocar los dineros en cuentas que sean amplias (por ejemplo en “marketing y publicidad” y no “pago imprenta”... esto te dará un poco más de flexibilidad.
- No dependas absolutamente del Capital Semilla. Tienes que intentar tener algo más de capital, ya que, muchas veces, nosotros nos vimos tentados en tener que cambiar cosas del negocio, por ajustarse al presupuesto de Corfo. No lo hicimos, ya que podría haber sido un error tremendo.
- Construye una red de personas que te ayude y que tú ayudes. Esto es fundamental. Como emprendedor, tienes que saber perfectamente cuáles son tus habilidades y conocer mejor aún cuáles habilidades NO tienes, porque es tu tarea buscar un equipo que apoye estas debilidades.

V. Algunos fondos y concursos privados

1. Fundación Chile

1.1. Emprende FCh

Es la plataforma de incubación de emprendimientos de Fundación Chile, que apoya a emprendimientos tempranos, entregándoles entorno emprendedor.

Emprende FCh y llama a concurso cada dos meses y acoge 25 emprendimientos por año, en conjunto con inversionistas privados y grandes compañías, y les entrega espacios de trabajo, apoyo en el modelo de negocios, acceso a la red de contactos de la fundación al fondo SSAF (Línea de financiamiento de CORFO, Subsidio Semilla de Asignación Flexible) administrado por Fundación Chile, el cual entrega hasta \$ 60.000.000 millones de pesos por proyecto (\$10 millones en una primera etapa y \$50 millones en la segunda). Como administradora de los fondos del subsidio de CORFO, Fundación Chile aportará el 75% del fondo, debiendo el postulante aportar el restante 25%.

Los finalistas pasan al Pitch Day, donde deben presentar y defender su idea. En cada convocatoria hay alrededor de 220 postulantes, de los cuales, 11 llegan a esta instancia. De esos 11, solo seis entran al programa.

Los postulantes no pueden tener ventas superiores a los \$100.000.000. Además, la incubación es incompatible con el Capital Semilla de Corfo y con el programa Start-up Chile. Al final de la incubación, Fundación Chile tiene la opción (o call) de comprar el 7% de las acciones de la empresa incubada, a \$1 por acción.

Los llamados para entrar a la plataforma se hacen a través de tres concursos de la fundación:

1.2. Green Startup

Organizado por UDD Ventures, la incubadora de negocios de la Universidad del Desarrollo, y Fundación Chile, tiene como objetivo potenciar emprendimientos que equilibren entre sus principios, la rentabilidad y la sustentabilidad. Este año, la segunda versión Green Start Up se unió al Clean Tech Open, concurso a nivel mundial que se realiza en Silicon Valley, cuyo fin es financiar emprendimientos que enfrenten los desafíos actuales más urgentes en el ámbito energético y medio ambiental. Esto le valió al ganador de este año un cupo para participar en el Clean Tech Open Global Forum, que se realizará en noviembre en Silicon Valley. El certamen premia con \$5 millones al primer lugar, \$3 millones al segundo y \$1 millón al tercero. Además, de los seis finalistas que pasan al Pitch Day (final), cuatro ingresan.



1.3. Partner Up

Concurso organizado en conjunto con ChileGlobal Angels y el estudio de abogados AlbagliZaliasnik, orientado a promover emprendimientos tempranos que contengan un importante componente de innovación, altas posibilidades de generar un impacto económico y potencial de escalabilidad en sus modelos de negocio, dentro de las áreas de Alimentos, Biotecnología, Educación y TICs. Fundación Chile selecciona 12 finalistas, que pasan a un Pitch Day y de los cuales, ocho ingresan a la EmprendeFCh. Además, el primer lugar recibe servicios legales de AlbagliZaliasnik equivalentes a \$20 millones, mientras que el segundo lugar recibe servicios por \$10 millones.

1.4. Atacama Emprende

Concurso organizado en conjunto con Región Fértil, con foco en proyectos emergentes de la región de Antofagasta, de las áreas minera, agua, energía y astronomía. El requisito principal es que el equipo emprendedor debe poder desarrollar el proyecto en la región de Antofagasta. Del total de postulantes, seleccionan cuatro para llegar al Pitch Day, de los cuales, dos ingresan a EmprendeFCh.

www.emprendefundacionchile.cl

2. SocialLab

Es la ex plataforma de emprendimiento de Un Techo Para Chile y busca generar soluciones a problemáticas asociadas a la pobreza y la desigualdad, a través de la co-creación y el trabajo en red con los distintos actores de la sociedad. La plataforma entrega \$180 millones, repartidos en 25 pruebas beta y recibe dos mil proyectos al año. Además, cuenta con área de startups, que acoge a 20 emprendimientos para recibir asesoría y apoyo durante nueve meses. “El apoyo va desde la oficina, en un espacio de colaboración donde les entregamos asesoría integral, hasta metodología, redes, acceso inversionistas y apoyo comunicacional”, explica Andrés Iriondo, Director de Startups de SocialLab.

La plataforma abre cuatro llamados al año, pero además va filtrando mes a mes a través de concursos de pitch. A diferencia de las incubadoras o las aceleradoras, la plataforma no pide equity (porcentaje de la empresa en acciones).

Desde el 2007 a la fecha, Socialab se ha transformado en un referente de Innovación Social en América Latina. Mediante su plataforma web de innovación abierta, se han generado más de 2 mil ideas, las que luego de un proceso de selección son probadas y validadas con sus potenciales usuarios.

www.socialab.com



“Para ganar un fondo, primero hay que reconocer su objetivo y validar modelos de negocios de alto potencial”

Por Gastón Dussaillant

Gastón es fundador de Motion Displays y, bajo el alero de Emprende FCh, se adjudicó un SSAF.

Creo que la manera correcta de enfrentar las postulaciones, y aumentar las posibilidades de ganar alguno de estos fondos, es tomarlos por lo que son: una apuesta de Corfo (plata de todos los chilenos) en ti y tu equipo, de que serán capaces de avanzar en la validación de un modelo de negocios de alto potencial internacional que eventualmente devolverá con creces la inversión inicial, en creación de valor, crecimiento y empleo.

Una vez que los pones en ese contexto, se hace mucho más claro qué es lo que quieren escuchar quienes deciden si ganas o no, y cómo debes enfocar tus postulaciones. Algunos consejos, especialmente para aquellos emprendimientos dónde el riesgo está en si el mercado adoptará o no tu producto, son:

- Reconoce que tal como tú haces una apuesta por tu emprendimiento, debes convencer a Fundación Chile de que haga lo mismo. Es una apuesta porque existe alta incertidumbre respecto a tu modelo de negocios. Si no fuese así, estarías vendiendo y probablemente no necesitarías los fondos.
- Sin embargo, dada que la razón de ser de estos fondos es buscar proyectos de “alto riesgo, pero alto retorno”, los cuales se caracterizan, casi siempre, por tener ya sea un importante componente tecnológico, visión internacional o innovaciones en el modelo de negocios.
- Lo que quiere escuchar la Fundación Chile, o cualquier otro inversionista, es:
 - o Que tengas claras las hipótesis más importantes de tu modelo de negocios. Para ello, recomiendo leer el “Business Model Generator”.
 - o Que tengas claro cómo las vas a probar tu producto en el mercado. Para ello, recomiendo leer “Nail it Then Scale it” o “Start-Up Owner’s Manual”.
 - o Que tienes confianza en ti mismo y en tu equipo, y que podrás validar algunas de esas hipótesis con los fondos que te den y, por lo tanto, alcanzar la siguiente etapa de tu emprendimiento.
- Practiquen mucho el “pitch”. Esto es especialmente importante en las etapas finales, ya que aunque tengas clarísimo todo lo anterior, si no logras transmitirlo en el poco tiempo que te dan, no te ayudará a ganar.
- Por último, lo que describí arriba no es distinto a lo que hacemos todos los emprendedores: convencer con nuestra visión a quien necesitamos para hacerla una realidad, al transmitir pasión, audacia y los “pies en la tierra” respecto a cómo la vamos a lograr.

3. Premio Emprendedores de fundación Everis

Dirigido a estudiantes universitarios, académicos, centros de investigación y profesionales de tecnología, busca impulsar la aparición de nuevos negocios y ayudar con el financiamiento a proyectos innovadores, viables y que entreguen un beneficio a la comunidad. El ganador recibe 60.000 € (aproximadamente \$38 millones) para comenzar su empresa. Además, la fundación tiene 40.000 €, destinados a proyectos que, aunque no hayan ganado, tengan potencial.

La fundación Everis pertenece a la consultora multinacional que lleva el mismo nombre, empresa que ofrece soluciones de negocio, estrategia y desarrollo, y mantenimiento de aplicaciones tecnológicas y outsourcing. La fundación nació en España, en 2001, para fomentar el desarrollo de capital humano y difundir el conocimiento de las tecnologías de la información.

www.everis.com

4. Jump Chile

Organizado por la Universidad Católica, SURA y El Mercurio, contempla una red de trabajo dentro con las mejores universidades del país. El certamen invita a todos los estudiantes de pre y postgrado pertenecientes a universidades, centros de formación técnica e institutos profesionales de Chile, a postular sus ideas, tesis, investigaciones y proyectos, mediante la elaboración de un modelo de negocio.

Jump Chile nace luego de cinco versiones del Concurso JumpUC de Ideas de Negocios, organizado por la PUC. El premio son \$40 millones en efectivo, a repartir entre los seleccionados, y 10 cupos para participar en el E-Ship, el “barco del emprendimiento” que recorrerá todo Chile, hasta llegar a la Patagonia chilena. Además, el programa ofrece asesoría legal y de incubación, y apoyo en difusión y marketing,

www.jumpchile.com

5. Acción Joven

Es un premio otorgado por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Andrés Bello y la International Youth Foundation, que apoya con financiamiento y capacitación a jóvenes cuyos proyectos incorporen el componente social o la sustentabilidad medio ambiental. La organización del concurso escoge diez emprendimientos al año, los que reciben \$2 millones, además de capacitaciones y mentorías.

www.accionjoven.cl

6. RedEmprendia

RedEmprendia es una red de universidades que promueve la innovación y el emprendimiento responsables, y que tiene dos concursos:

6.1. Premio de la Idea a la Acción

Este concurso está destinado a universitarios de Iberoamérica y tiene por objeto la generación de ideas orientadas al emprendimiento con características innovadoras y que muestren potencial de desarrollo comercial. Otorga tres premios de 3.000 € y un curso de formación en Babson College.

6.2. Premio de la Universidad a la Empresa

Este concurso busca contribuir al desarrollo de un entorno favorable que apoye la creación de nuevas empresas, especialmente entre estudiantes y egresados universitarios, así como de grupos de investigación. Pero además, pretende fomentar la transferencia del conocimiento y del desarrollo tecnológico desde las universidades y centros de investigación hacia la empresa. Está dirigido a la totalidad de las universidades iberoamericanas y, al igual que el anterior, otorga tres premios, por 25.000 €, 15.000 € y 10.000 €.

www.redemprendia.org

7. Geek Fantasy Camp

Es el bootcamp (campamento de emprendimiento e innovación) de IncubaUC. Dura cinco días y dos noches, y busca reunir a estudiantes de diversas universidades y profesionales con ganas de emprender, interactuando directamente con destacadas figuras de la Innovación a nivel nacional e internacional, logrando perfeccionar sus proyectos con el fin de ser presentados a inversionistas. Este certamen está orientado a emprendedores del área Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC).

El evento se realiza dos veces al año y después de varias jornadas de pitch y evaluación, premia cuatro proyectos, los cuales viajan a Silicon Valley en busca de inversión. El viaje contempla reuniones con expertos en elevator pitch e inversionistas, demodays y visitas programadas a Singularity University, Stanford Venture, Hass MBA Class Berkeley, entre otros.

www.geekfantasycamp.cl

8. LatChallenge, de Riverwood Capital

El Latin America Mobile, Web & Cloud Start-up Challenge es un concurso organizado por la firma norteamericana Riverwood Capital, al que puede postular cualquier emprendedor latinoamericano que esté desarrollando productos y negocios en web, móviles o la nube. Todos los que sean aceptados tendrán acceso a tres meses de servicios web gratuitos. Por su parte, los cinco semifinalistas viajarán a Punta del Este, donde se elegirá al ganador.

El proyecto ganador recibe US\$ 100 mil de un inversionista ángel, además de otros premios que le permitirán hacer crecer su negocio, como espacios de trabajo; dos años de servicios de data center de la empresa Alog; apoyo legal de Machado Meyer; doce meses de una variedad de servicios web, como e-mail, y un viaje a Silicon Valley.

www.latamstartupchallenge.com.

9. Visión Emprendedora 100K, de banco Santander

Orientado a universitarios, busca apoyar el emprendimiento en las universidades chilenas, fortaleciendo aspectos claves para el desarrollo del país, como son la transferencia de conocimientos y la innovación. La iniciativa cuenta con el apoyo de ChileGlobal Angels de Fundación Chile, y tiene dos categorías: Empresas Semilla y Empresas en Crecimiento. Los premios en efectivo los reciben las universidades e instituciones de educación superior patrocinadoras de los proyectos ganadores. En la primera, se premia a cinco emprendimientos con becas por US\$2.000 cada una, y en la segunda, se entrega un premio de hasta US\$100.000 en fondos líquidos y dos menciones honoríficas de US\$10.000. Por su parte, los proyectos ganadores participan en un fondo de inversión, que les permite levantar capital.

10. Premio Mujer Emprendedora de Santander y Banefé

Está orientado a microempresarias (con ventas anuales menores o iguales a \$48 millones) y fundadoras de pymes (con ventas mayores o iguales a \$48 millones), que sean un aporte a la creación de empleos, desarrollo social y familiar para el entorno.

Se elegirán 16 finalistas, que serán reconocidas en premiaciones locales y recibirán \$1 millón cada una. De esas 16, ocho serán elegidas ganadoras y recibirán \$3 millones más y un curso de capacitación en Inacap.

Cada una de las 2 ganadoras nacionales (una por categoría), recibirá adicionalmente un capital de trabajo para su emprendimiento por la suma total de \$2 millones, dos cursos de Capacitación Inacap y una beca de en cualquier carrera del Duoc.

VI. Las aceleradoras de negocios

Son entidades especializadas, dedicadas al desarrollo de empresas innovadoras de alto potencial mediante un servicio de gestión de nuevos negocios que se adapta al tipo y estado de desarrollo de cada iniciativa.

Aunque todas se basan en la entrega de metodologías y herramientas innovadoras, y buscan startups o emprendedores con ideas de negocios, cada aceleradora tiene características y funcionalidades distintas. Algunas actúan como consultora, otras se asocian a la empresa, pidiéndoles un porcentaje de su patrimonio en acciones, y algunas combinan ambos modelos. En Chile, este sistema mixto es lo más común, ejerciendo labores de consultoría y apoyo en el levantamiento de capital propio.

A diferencia de las incubadoras, pensadas para propósitos similares, el desempeño de las aceleradoras está enfocado al levantamiento de capital. La incubación es un proceso que transforma una idea de negocio en una empresa, mientras que la aceleración es un proceso en que una empresa expande su crecimiento y potencia sus oportunidades de mercado.

Algunas de las aceleradoras que operan en Chile son:

1. Wayra

Presente en 11 países, es la aceleradora de proyectos de innovación tecnológica creada por Telefónica para España y Latinoamérica. Los criterios centrales de la evaluación del equipo local de Wayra son el carácter innovador y disruptivo del proyecto, su novedad tecnológica y el atractivo de la oportunidad. En base a esto, pre seleccionan 30 proyectos, los que pasan a WayraWeek, una jornada de tres días en los que reciben talleres, ponencias, sesiones de trabajo y mentoring para perfeccionar el proyecto de cara a la presentación al jurado. En la jornada de clausura de esta final, se escogen los 10 emprendimientos ganadores, que reciben US\$ 50 mil de financiamiento, apoyo en gestión, soporte tecnológico y espacio en la Academia Wayra Santiago.

El programa de aceleración dura seis meses y al final, los participantes deben otorgar una parte societaria menor a Wayra, equivalente a un 10% de la empresa.

www.wayra.org.

2. Aceleradora FEN, de la Universidad de Chile

La Facultad de Economía y Negocios (FEN) de la Universidad de Chile tiene una incubadora homónima, que desarrolla y acelera negocios innovadores integrando las capacidades de investigación y desarrollo tecnológico de las facultades e institutos tecnológicos de la universidad, con las capacidades de emprendimiento y negocios de la Facultad de Economía y Negocios. Esta apoya tanto emprendimientos de dentro y fuera de la universidad, a través de la vinculación del emprendedor con fuentes de financiamiento adecuadas. Para esto, apoyan al emprendedor en el levantamiento de capital, a través de fuentes de financiamiento como el Capital Semilla de Corfo, el Fondo de Empaquetamiento Tecnológico de la misma organización y, finalmente, de inversionistas ángeles.

www.centrodeemprendimiento.cl

3. Bomba

Se trata de una aceleradora de startups en etapa temprana que desarrolla talleres y cursos en Chile para emprendedores. ¿En qué se diferencia de las incubadoras que ya existen en el país? Usan la metodología de trabajo Lean Startup y el Design Thinking. “Hemos mezclado estas dos disciplinas para crear un concepto único e innovador y de esa forma transformar ideas en negocio en forma rápida”, explicó José Miguel Hirmas, partner de Bomba, a Diario Emprendimiento, en mayo de este año.

Los programas de aceleración de Bomba duran uno o tres meses, período que depende de las necesidades de cada proyecto. Se puede pagar a través de un monto por emprendedor, un porcentaje del negocio o un mix de ambas. Si bien esta aceleradora no entrega financiamiento, entrega herramientas que fortalecen el proyecto y lo preparan para levantar capital.

Según Hirmas, la combinación de la metodología Lean Startup y Design Thinking permite una disciplina de trabajo que permite “conseguir avances en un proceso iterativo donde aprender rápido y fallar rápido son vitales”.

www.bombacamp.com

4. Founder institute

Con más de 20 sedes en todo el planeta, Founder Institute ha incubado cerca de 450 startups tecnológicas y su listado de mentores lo componen más de 500 emprendedores top, como Leo Prieto (Betazeta), Wenceslao Casares (Patagon), Daniel Dacarett (Producto Protegido), Marcelo Guitail (Guitail & Partners) y Nils Galdo (CEO de Chile Global Angels).

La aceleradora de Silicon Valley se instaló en Chile en marzo de este año y solo exige una idea de negocios. El proceso de postulación comienza con un video contando por qué quieren ingresar. De ser preseleccionados, pasan a una entrevista psicológica, para luego de tres o cuatro días, ser notificados si podrán realizar el programa, que tiene un valor de US\$ 695 por los cuatro meses. El concepto del Founder es globalizar Silicon Valley y su objetivo es dinamizar a los emprendedores, entregándoles una red internacional de excelencia.

Según los expertos, Founder Institute tiene el programa de aceleración de emprendedores más intensivo que existe, con 15 sesiones presenciales sobre tópicos críticos en el desarrollo de una empresa, como la elaboración de un pitch, cómo elegir un co fundador y cómo hacer contrataciones y despidos; esto sumado a actividades alineadas, para potenciar las habilidades de negocio. “Durante todo el semestre se entrena a los emprendedores en diferentes temáticas, desde cosas muy básicas como elegir bien el nombre, hasta temas más como customer development. Todo eso produce emprendedores que los emprendedores se gradúen muy preparados para enfrentarse a cualquier ángel o fondo, VC”, explica Pablo Ambram, uno de sus directores. Además, ponen especial énfasis en el pitch, enseñándoles a hacerlos en español y en inglés, y de un minuto, un minuto y medio y tres minutos.

Pero no todos se gradúan del programa. Según Ambram, solo el 30% de quienes participan de este proyecto alrededor del mundo se gradúa, y de ese porcentaje, el 88% se convierten en emprendedores con proyectos exitosos. La principal manera de ser expulsado es obteniendo malas calificaciones: cada semana son evaluados por los directores, los mentores y sus pares, con una nota de 1 a 5. Quienes no superen regularmente la nota 3, son eliminados.

Quienes logren graduarse, es decir, quienes logren levantar más de US\$100.000 en la primera ronda de financiamiento ante inversionistas, tendrán la posibilidad de vender el 3,5% de sus acciones al Founder. Si ésta se vende o genera ingresos, el instituto toma el dinero correspondiente a ese porcentaje y crea un fondo común que se reparte entre los directores (40%), los mentores (30%) y los graduados (30%) que participaron de esa temporada.

El Founder tiene dos convocatorias anuales, generalmente en abril y octubre.

www.fi.co

contacto: gonzalo.llesca@founderinstitute.com

5. Movistar Innova

Es la primera aceleradora de empresas privadas de Chile y Latinoamérica y su misión es poner a disposición de los emprendedores los canales, plataformas y conocimientos del Grupo Telefónica, para potenciar emprendimientos de la industria de las comunicaciones, con alto potencial económico e impacto en el mercado.

El perfil que buscan son emprendimientos que se encuentren en marcha y facturando, con menos de tres años y medio desde su formación, con merito innovativo y alto potencial de crecimiento (>35% anual). Deben poseer además una inversión inicial realizada o en curso (3F, Capital Semilla, Capital Ángel) y con un alto potencial de escalar globalmente. Se trata de emprendimientos en los que Movistar pueda ser un socio ideal para su desarrollo e internacionalización.

El programa, que abre postulaciones dos veces al año, contempla talleres de formación en los principales conceptos de la industria; tutorías y mentorías con expertos en potenciamiento, selección, evaluación, diseño, implementación y comercialización de ideas de negocio; acceso a información de mercado; recursos para mejorar un prototipo y robustecer el plan de negocios; acceso a fuentes de financiamiento, como capital semilla, privados o públicos; y acceso a canales de venta y distribución de Movistar, si la idea lo requiere, y una eventual entrega de oportunidades de internacionalización de la idea de negocio, aprovechando la red de operaciones del Grupo Telefónica.

Finalmente, los participantes tienen la opción de compra de acciones o derechos a favor de Movistar, por un monto equivalente al 7% de éstos, el que podrá ser ejercido en un período no superior a 5 años.

www.movistarinnova.cl.

6. Agora Partnerships

Esta aceleradora busca proyectos innovadores con un impacto económico y social en sinergia. Nacida para Centroamérica y México, este año extendieron su búsqueda a Latinoamérica.

Los criterios de selección son liderazgo, habilidades gerenciales y capacidad de ejecución, y compromiso con la región. Además, los emprendimientos acelerados deben tener un producto o mercado identificado con resultados iniciales, aspirar y tener un potencial de crecimiento agresivo, con al menos del 20% anual, y necesitar capital financiero en los próximos 6 a 18 meses para crecer. Para postular, se debe llenar un formulario en el sitio web, el que apunta a acreditar las condiciones descritas anteriormente.

El programa consta de cuatro etapas. La primera es un Encuentro de Emprendedores, un evento presencial de una semana donde se reúnen los emprendedores seleccionados con mentores, coaches, inversionistas de impacto otros emprendedores exitosos. Estos líderes de diferentes campos imparten talleres, intercambian experiencias y dan capacitaciones en el desarrollo de liderazgo empresarial.

La segunda parte es una consultoría estratégica que consta de una revisión del modelo de negocios, donde se guía al emprendedor y se hacen ajustes al modelo para alcanzar las metas establecidas en el Encuentro de emprendedores. La meta es consolidar un modelo de negocios validado desde la perspectiva de un inversionista, para el posterior levantamiento de capital.

Luego viene la Conferencia de Inversión, una conferencia y foro que permite a los emprendedores exponer sus proyectos ante diferentes grupos de inversionistas, para levantar capital. Después de este acercamiento con inversionistas viene la cuarta y última etapa, donde Agora Partnerships hace un seguimiento a oportunidades de inversión, en que los mentores acompañan a los emprendedores en el desarrollo de las oportunidades de inversión iniciadas en la conferencia, brindándoles apoyo en el cierre de las negociaciones.

www.agorapartnerships.org



Crece en una aceleradora de prestigio mundial

Por Daniel Ibarra

Daniel se graduó de la segunda generación de la de Founder Institute, y es fundador de Goplacit, una plataforma inmobiliaria web y móvil donde no son las personas las que buscan propiedades, sino las propiedades las que encuentran a las personas.

Mi experiencia en Founder Institute fue extraordinaria. En cuatro meses, pase de tener una idea a un negocio concreto, con un modelo claro, un equipo, advisors, y un networking tremendamente grande. Tuve la oportunidad de juntarme con emprendedores exitosos y con fondos de inversiones, para escuchar opiniones reales y viables.

Si terminas el Founder, pasas a ser un Graduado, por lo que entras a grupos online privados de mentores y emprendedores de todas partes del mundo, en donde todos están dispuestos a ayudarte, conectarte con inversionistas y darte opiniones. Aquí les dejo algunos tips:

- Una vez adentro es muy duro y exigente el curso, y demanda mucho tiempo, porque tienes que juntarte dos veces a la semana con tu grupo asignado, al menos una tiene que ser de forma física; tienes que ir a todas las clases y, si faltas a una, estás prácticamente fuera; y tienes que hacer una tarea semanal, las que son muy largas y te van a tomar al menos un par de días hacerlas.
- Tus mismos compañeros te pueden echar. Tienes que ponerles notas de acuerdo a cómo progresan y si están comprometido. Los mentores también te pueden echar. Tienes hot seats, en que básicamente llaman al azar a personas adelante y los mentores del día te ponen una nota por tu pitch. Si estas son malas, te echan. Además, una vez al mes están los mentors review, donde se invitan a inversionistas y emprendedores exitosos, y tienes que venderles tu negocio en 5 minutos. Si encuentran que tu negocio está mal formulado o que tú no sabes venderlo, entonces también estas fuera. En conclusión es difícil quedar y es fácil que te echen. De los 35 que entramos, solo nos graduamos ocho.
- Para el levantamiento de capital, debes pensar cuánto estas dispuesto a diluirte, en equipo y en todas las rondas que tengas pensadas hasta salir a la bolsa. Piensa en grande, o ya estas acabado. Si tienes esto claro, te será fácil negociar al momento de buscar un co founder, ya que sabes a lo que quieres llegar.
- Antes de ir a un inversionista, júntate con un conocido/amigo y pídele que invierta en ti sus ahorros. Si no invierte en ti, pregúntale por qué no quiere, y obtén todo el feedback posible.
- Conseguir reuniones con un venture capital o un inversionista ángel es fácil. Pero piensa que tu oportunidad es una y no la desaproveches, ya que la probabilidad de que se corra la voz y que se sepa que no eres un emprendedor de los que buscan, es alta.
- Busca inversionistas que inviertan y les interese el rubro en el que estás desarrollando el negocio, uno, porque es más fácil que te inviertan, y dos, porque es dinero inteligente (si se te acaba el dinero te pueden ayudar).

VI. Crowdfunding o financiamiento colectivo

Es el ejercicio de levantar financiamiento para un proyecto en base a donaciones, generalmente a través de Internet, sin límites de idioma ni monedas de pago. Actualmente, el crowdfunding es intermediado por plataformas especializadas, en que el emprendedor sube su proyecto y, a través de una descripción atractiva, intenta cautivar al público para que lo financie.

En ese sentido, la clave es presentar el proyecto de manera atractiva para motivar a la gente, y ofrecer recompensas. Las recompensas suelen ir desde un sencillo agradecimiento hasta material único para las más sustanciosas.

Principales ventajas del financiamiento colectivo

1. Los defensores del crowdfunding argumentan que permite a las ideas que no encajan en los patrones requeridos por los inversionistas convencionales, obtener financiamiento a través del apoyo y la solidaridad de sus potenciales clientes.
2. Los usuarios tienen el incentivo de probar el producto antes de que salga al mercado, lo que implica un método de testeo e iteración muy barato para el emprendedor. La posibilidad de ser un early adopter y la necesidad de que un producto salga al mercado son los principales incentivos para financiar un proyecto.
3. No hay intermediarios. El emprendedor puede establecer un diálogo directo con sus clientes.
4. Provee al usuario de una experiencia única de co creación. Por eso, es importante, ofrecer recompensas que fortalezcan esa sensación de participación, por ejemplo, incluyendo fotos de los colaboradores en alguna parte del sitio web de la empresa.
5. A diferencia de los inversionistas, los colaboradores no exigen resultados rápidos.

5. Si alguien colabora con un proyecto a través de crowdfunding, es porque confía en su potencial. Por lo mismo, al hacerse parte del proyecto, hará todo lo posible porque este tenga éxito. Eso incluye, difusión entre su red de contactos, lo que expande las posibilidades de penetración del producto de manera exponencial.

6. Es el mejor estudio de mercado, además de ser más económico.

Personas dispuestas
a comprar tu producto



Personas dispuestas
a financiar tu proyecto

7. El apoyo de la comunidad funciona como publicidad y marketing gratuito.

La mayoría de las plataformas de crowdfunding tienen un mecanismo de seguridad, en que, si el objetivo económico del proyecto no es alcanzado en el plazo requerido, las donaciones no son cobradas a los inversores. Este sistema fue bautizado por Kickstarter (la plataforma norteamérica pionera en este método de financiamiento) como pledges. Además, no todos los proyectos llegan a ser publicados, pues cada plataforma selecciona aquellos que cumplen con el perfil deseado.

Una desventaja es que la divulgación del proyecto a través de la plataforma, especialmente si este está en etapas tempranas, acarrea el peligro inminente de que este sea copiado.

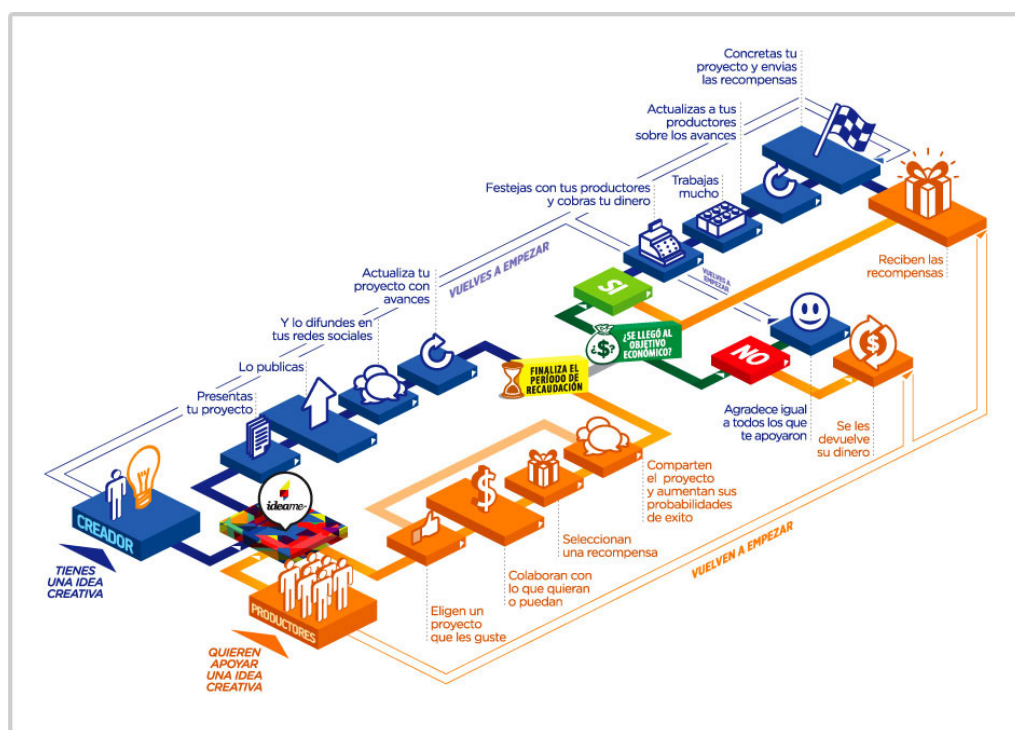
Algunas de las plataformas de crowdfunding que operan en Chile son:

1. Idea.me

Ideame es una plataforma online argentina que ayuda a “creadores” latinoamericanos a financiar sus proyectos, a través del financiamiento de la comunidad, y a difundirlos a través de las redes sociales. “En la plataforma habrá creadores que presenten proyectos y colaboradores que apoyen económicamente dichos proyectos. Estos últimos aportan pequeñas (y no tan pequeñas) sumas de dinero y ayudan a difundir el proyecto. A cambio, recibirán recompensas diseñadas por los creadores”, explican sus creadores.

Los proyectos pueden ser de artes visuales, cine y video, proyectos sociales, diseño, editorial, música y tecnología. Para presentar un proyecto, hay que crearse una cuenta exponiendo el proyecto y llamar a la gente a que colabore con tu idea. Si el creador recauda un monto igual o superior a la meta que se propuso, en el plazo establecido, cobra el dinero, de lo contrario, este es devuelto a los contribuyentes.

Para funcionar, Ideame recauda un 5% del total del dinero recolectado, si es que el proyecto es exitoso.



2. Urbankit (ex Crowdplaces)

Nace en Chile, de la mano del programa Start-up Chile y es la primera plataforma internacional de financiamiento colectivo para crear espacios urbanos sostenibles. A través de Urbankit, personas y comunidades pueden proponer ideas y obtener financiamiento para mejorar sus barrios, por ejemplo, a través de huertos comunitarios, espacios verdes, estructuras de recreación, estructuras para bicicletas y servicios públicos en las veredas. “Más del 50% de los habitantes del mundo vive en ciudades, y para el 2050, se estima que el 70% vivirá en ciudades. Pero hoy existen muchos espacios urbanos mal aprovechados y sub-utilizados y estos son un espacio potencial para la creatividad ciudadana”, explica Krista Canellakis, co fundadora de la plataforma.

Dato

Se estima que la industria del crowdfunding crecerá en un 300% el próximo año, adjudicando más de 6 billones de dólares a proyectos alrededor del mundo.

3. Lincipit

En Lincipit, todos los proyectos deben tener un objetivo económico (desde US\$ 100) y un plazo (entre 15 y 90 días) para realizarlo. Durante el tiempo de vigencia de la campaña de financiamiento, el propietario del proyecto se dedicará a difundir en las redes sociales su proyecto, para así aumentar las posibilidades de reunir el financiamiento requerido. Cuando termine el plazo, debido a la modalidad “todo o nada”, existen dos resultados posibles: proyecto exitoso, donde el objetivo económico es alcanzado o superado, y el propietario del proyecto se quedará con todo el dinero recaudado; y proyecto no exitoso, en que el objetivo económico no es alcanzado, en cuyo caso, se devuelve todo el dinero aportado por los colaboradores. A cambio de estos aportes, el creador del proyecto ofrece recompensas que varían dependiendo del monto aportado. “A diferencia de otras plataformas, entregamos asesoría en la creación del proyecto, en cuanto a recompensas, metas, fechas y la edición de los videos de los creadores”, explica Simón Astaburuaga, co fundador de Lincipit.

4. Inittia

Esta plataforma creada por la emprendedora serial Fernanda Vicente busca proyectos creativos, con componente de innovación y de calidad. “También buscamos creadores que tengan trabajos anteriores que mostrar y/o que tengan personas reconocidas en su industria que avalen y apoyen su proyecto”, explica Fernanda. Estas condiciones están enfocadas a generar confianza en los sponsors y a que las campañas sean exitosas.

Al igual que en Idea.me, el creador recibe el dinero solo si logra juntar el monto planteado, y a cambio del financiamiento, debe entregar las recompensas ofrecidas durante la campaña a sus sponsors.

“A diferencia de otras plataformas, Inittia está enfocada a creadores que tienen un cierto camino recorrido, proyectos que tengan el componente innovador y además de los donantes privados, incorporamos por primera vez a las marcas a financiar proyectos y a participar en el programa de recompensas”, explica Fernanda.



5. Kickstarter

Nacida en 2008, en Estados Unidos, fue pionera en la creación de plataformas online de crowdfunding. Han financiado desde videojuegos hasta proyectos gastronómicos y, a la fecha, tienen más de 230 millones de dólares comprometidos y más de 23.000 proyectos financiados con éxito.

Los proyectos deben cumplir con las directrices de Kickstarter para ponerse en marcha. Proyectos de caridad, de causas, de “financiación de vida” y recaudación de fondos sin límites fijos, no están permitidos. Al igual que las plataformas anteriores, funciona en base a metas y plazos, y si no se cumple la meta, se devuelven las donaciones.

A diferencia de otras plataformas, Kickstarter renuncia a la propiedad sobre los proyectos y el trabajo que producen. Sin embargo, una vez que un proyecto es posteoado en el sitio, no puede ser editado o eliminado del sitio. Además, para financiarse, Kickstarter toma un 5% de los fondos recaudados.

Dato

En septiembre de este año, la empresa Syrenaica batió un récord en Kickstarter, al recolectar más de US\$ 10 mil para su videojuego “Evilot”, cuatro días antes de su fecha límite



Claves para obtener financiamiento a través de crowdfunding

Por Alan Earle

Alan es fundador de Manga Corta, una plataforma de venta de poleras estampadas, donde los diseños son creados por la comunidad.

Yo partí Manga Corta de a poco y tenía proyectado crecer muy lentamente, si es que no obtenía financiamiento de alguna forma. El 2011 ingresamos nuestro proyecto a idea.me para juntar 2 millones de pesos. Fue una tarea difícil, ya que no mucha gente conocía la plataforma. Pero nos dimos cuenta de lo impresionante y colaborativa que puede llegar a ser la gente. Muchos aportaron y muchos compartieron.

Las claves para llegar a la meta fueron las siguientes:

- Elegir muy bien las recompensas. Entregar cosas que, en el futuro, van a ser más caras.
- Esto ayuda mucho al sentido de urgencia por la compra.
- Partir motivando a tus amigos y familiares a que pongan su granito de arena.
- Hacer mucho movimiento por las redes sociales y pedir que todos compartan.
- Hacer un video bueno y dedicarle el tiempo que se merece, para plasmar realmente la propuesta de valor de tu producto. Se ha demostrado que depende muchísimo del video, el éxito de la campaña.
- Si falta muy poco para llegar a la meta, no es malo aportar del bolsillo de uno.

VIII. Peer to peer lending

También llamado crédito social, es el préstamo de dinero entre personas no relacionadas, sin la intermediación de instituciones financieras (bancos), el que se lleva a cabo a través de plataformas especializadas.

Las compañías de préstamos peer to peer intermedian la relación entre prestamista y prestatario. Sin embargo, los prestamistas tienen la libertad de elegir en quien desean invertir. Esta es la principal ventaja, ya que se pueden usar herramientas no tradicionales para persuadir a un prestamista.

Las tasas de interés suelen ser fijadas por los prestamistas inscritos en la plataforma, los que compiten por la tasa baja en un modelo tipo subasta. Sin embargo, algunas plataformas fijan sus propias tasas de interés, en base a las características del crédito solicitado por el prestatario.

La principal desventaja es que, a diferencia de los créditos bancarios, los préstamos no están garantizados ni protegidos. Sin embargo, el hecho de que los prestamistas escogan a los prestatarios mitiga la desconfianza de que este no pague.



Cumplo.cl

Por Roshni Uttamchandani, encargada de Comunicaciones de la plataforma.

Cumplo es la primera plataforma de créditos persona a persona en Chile. Es el punto de encuentro entre personas y empresas que tienen fondos para invertir, con otras que quieren pedir prestado. Ambas partes obtienen tasas atractivas gracias a que se eliminan los intermediarios, pasando esos ahorros como ganancias para los usuarios.

Empresas mejoran sus condiciones crediticias: A través de Cumplo, las Pymes acercan las condiciones de sus créditos a las de las grandes empresas y pueden definir todas las variables de sus créditos, en detalle, el monto, el plazo y la tasa máxima que están dispuestos a pagar. Si las condiciones son atractivas para los inversionistas, entonces conseguirán financiamiento. El único requisito que debe cumplir una Pyme para solicitar un crédito es registrar ventas anuales hasta por UF 150.000 correspondientes a los últimos 12 IVAs y ser garantizados entre un 80% y 100% por una Sociedad de Garantía Recíproca.

Créditos garantizados: Una SGR es una entidad financiera que garantiza la deuda contraída por una empresa. Éstas emiten un certificado de fianza que funcione como garantía para los inversionistas que financian el crédito. En palabras simple, esto significa que si la empresa respaldada no paga todas las cuotas, la SGR responde como aval del crédito.

Cumplo tiene conexión directa con las SGR y se hace cargo de todo el trámite, facilitando el proceso para las empresas.

IX. Capital de riesgo

Los economistas norteamericanos Richard Brearley y Stewart Myers definen el capital de riesgo como “una inversión en capital de jóvenes compañías privadas [...] las compañías de capital de riesgo pretender financiar a las empresas que están en etapa crítica de su crecimientos, antes de que sean suficientemente grandes como para ofrecer acciones al público”.

La característica distintiva de esta fuente de financiamiento es que el emprendedor debe compensar la incertidumbre que rodea su proyecto y su probabilidad de éxito, con una tasa de retorno.

Para mitigar ese temor, el capital de riesgo no solo entrega recursos financieros, sino que también aporta conocimiento y redes de contacto, para aumentar las posibilidades de éxito de las empresas en las que invierten.

El capital de riesgo puede provenir de personas naturales (inversionistas privados) o de organizaciones especializadas (fondos de capital de riesgo).

Dato

El último reporte de capital de riesgo del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) reveló que, en Chile, existe una notable diferencia entre las expectativas de los emprendedores y los inversionistas de capital de riesgo. Según el informe, es muy usual que los emprendedores busquen en el inversionista un socio con el cual compartir el riesgo del negocio y que lo apoye en los vaivenes usuales de los primeros momentos de una empresa. Sin embargo, esto es un error. Los inversionistas de capital de riesgo son administradores de fondos relativamente pasivos, que buscan rentabilidades del 30-50% anual. Biotecnología, minería y energías no renovables son los rubros que lideran este tipo de inversión.

Algunos de los fondos de capital de riesgo que operan en Chile son:

1. Fondos de Inversión de Corfo

En el caso de CORFO, el Capital de Riesgo se canaliza a través de Fondos de Inversión regidos por la ley N° 18.815, para que éstos aporten capital en empresas o proyectos que presenten gran potencial de crecimiento y de rentabilidad.

El perfil deseado son empresas de cualquier sector económico, constituidas como sociedades anónimas cerradas, que tengan un patrimonio de hasta UF 500.000 a la fecha de la inversión del Fondo. Se exceptúan las empresas inmobiliarias, instituciones financieras, sociedades de inversión, administradoras o concesionarias de obras de infraestructura públicas. Se busca que las empresas apunten a mercados en crecimiento, con una demanda potencial importante y con posibilidades de conquistar mercados externos.

El financiamiento se entrega en Unidades de Fomento, con plazos acordes a la duración del Fondo (con un máximo de 15 años) y un esquema de tasa de interés en función de la rentabilidad del Fondo.

Los fondos de inversión de Corfo son intermediados por administradoras de fondos de capital de riesgo, como Mater, Austral Capital y Patagonia.

2. Fondo Amerigo

En septiembre de este año, Telefónica lanzó la red internacional de fondos tecnológicos de capital riesgo Amérigo, para financiar compañías innovadoras de alto impacto, en etapa de expansión.

El programa Amérigo inició su actividad con un capital comprometido de unos 300 millones de euros, dinero que permitirá gestionar proyectos empresariales por un valor de 1.000 millones de euros.

En una primera etapa, el programa ya se está canalizando en España, Colombia, Chile y Brasil, donde Amérigo cuenta con la adhesión de los gobiernos y entidades financieras públicas de estos países así como de otros socios privados.

3. Fondo de capital de riesgo DAD

Esta importante red mundial de capital de riesgo aterrizó en Chile en noviembre de 2011 y busca impulsar equipos emprendedores en el ámbito de internet, aportándoles dinero, know how y redes de contacto a nivel mundial, además de impulsar su internacionalización y apoyar la gestión de su negocio. “Ayudamos al emprendedor a analizar el entorno en el que se sitúa su compañía con sus puntos fuertes y débiles, así como los riesgos y oportunidades del mercado”, señalan en su sitio web.

4. Austral Capital

Fundada el año 2007, Austral Capital Partners es una administradora de fondos de inversión en venture capital. A través de su fondo homónimo, busca detectar y financiar empresas latinoamericanas de alto potencial de crecimiento y que sean escalables globalmente.

www.australcapital.cl.

5. Aurus Ventures

Desde su creación en el año 2008, Aurus busca -a través de sus distintos fondos de tecnología y ciencias de la vida- inversiones en empresas y proyectos de alto potencial, que requieran de un socio para el éxito en sus negocios, y que posean una propuesta de valor susceptible de internacionalizarse.

www.aurus.cl.

6. Fondo Copec-UC

Fondo de capital de riesgo, constituido por la Fundación Copec, la Universidad Católica y Cruz del Sur, con el apoyo de CORFO, para ayudar a impulsar la innovación y el emprendimiento en Chile. En este contexto, el fondo busca equipos gestores altamente motivados, comprometidos y con gran capacidad de ejecución, cuya ambición sea el desarrollar un plan de negocios ambicioso, siendo la falta de capital su principal impedimento para llevarlo a cabo. Además, se espera que los planes no sólo presenten una propuesta innovadora, sino que también les permita a los emprendedores multiplicar el valor de la empresa en pocos años.

www.fondocopecuc.cl.

7. Equitas Capital

Empresa de gestión de activos para los mercados emergentes alternativos en América del Sur, que cuenta con tres fondos distintos y que busca empresas de servicios ambientales, recursos naturales e industrias relacionadas con el consumidor. Sus inversiones se concentran en empresas y proyectos innovadores con tecnologías persuasivas, de alto potencial de crecimiento y aspiraciones regionales o mundiales. También tiene oficinas en Vienna, Austria.

www.equitas.cl.

8. Mater

Busca invertir en empresas medianas, aportando recursos financieros e involucrándose activamente en el proceso de gestión y creación de valor de las compañías con el propósito de apoyar el desarrollo y crecimiento de estas. Principalmente, invierte en sociedades anónimas cerradas, establecidas y operando en Chile, que sean innovadoras o con el potencial de aplicar innovación, y que tengan alto potencial de crecimiento. En general, pero no exclusivamente, el fondo invierte en empresas con ventas anuales superiores a US\$ 7 millones.

9. Patagonia

Este fondo invierte en empresas que presenten proyectos con alto potencial de crecimiento y rentabilidad del sector agroindustrial, centrados principalmente en el desarrollo de procesos de innovación. Los rangos de inversión por compañía varían entre US\$ 500.000 a US\$ 1.500.000.

10. Zeus Capital

A través de sus fondos Tridente y Mining Equity, busca oportunidades de inversión en la industria minera, con foco en empresas con alto potencial de crecimiento, escalabilidad y que puedan transformarse en proveedores de clase mundial.

Después de analizar el potencial de negocio y la viabilidad del proyecto, el proceso de selección de Zeus contempla la elaboración de una detallada tesis de inversión, donde se abarcarán aspectos generales y particulares del negocio. La tesis y el plan de negocios preparados por el emprendedor se presenta en el comité de inversiones, donde mensualmente se aprueban las inversiones. El último paso es una auditoría o due diligence de todos los aspectos relevantes del negocio, donde se comprobarán todos los supuestos iniciales y donde también se identificarán otros aspectos, o riesgos, que puedan impactar la inversión. El proceso permite ir definiendo de común acuerdo una versión final del plan de negocios que permitirá visualizar el camino a recorrer para lograr los objetivos trazados conjuntamente entre el empresario y el fondo.

11. Aurus Private Equity

A través de su fondo Aurus Bios, invierte en empresas del área de la biotecnología, biogenética, farmacología, agrobiología, tecnología bioindustrial y cuidado de la salud humana y animal, que generen propuestas innovadoras en sus ámbitos productivos.

A través de su segundo fondo, Aurus Tecnología, invierte en empresas de tecnologías de la información, basado en dos criterios centrales: un equipo de excelencia y ambiciones globales.

www.aurus.cl

12. IM Trust

A través de su fondo Energías Renovables, invierte en empresas en las que se desarrollen proyectos innovadores que combinen energías primarias renovables y tecnologías, que tengan un bajo impacto ambiental y que no están presentes de manera importante en los mercados energéticos nacionales.

La administradora de fondos de inversión también cuenta con otros dos capitales, IM Trust Quant SVM (que invierte en empresas del segmento de baja capitalización bursátil o small caps, es decir, que ya están en la bolsa de valores) e IM Trust Private Equity – PG Direct I (para compañías pequeñas o medianas, que no están necesariamente listadas en bolsa).

www.imtrust.cl

13. EGC Partners

A través de su fondo de IG Capital, focalizan su inversión en empresas pequeñas y medianas, que ya están en operación, con modelos de negocios simples y escalables, siendo posible un desarrollo rentable en el tiempo. Privilegia aquellas inversiones en que el emprendedor es un elemento central en el éxito de las empresas.

También cuenta con un Fondo de Exploración Minera, cuyo objetivo es vender los proyectos luego de haber identificado recursos mineros con potencial económico.

www.epgpartners.cl

14. Gerens Capital

A través de su fondos Precursor II (el primer Precursor se encuentra en un periodo de desinversión), financia proyectos en el área de las energías renovables no convencionales (ERNC), compañías tecnológicas innovadoras con alto potencial de crecimiento y proyectos mineros. El capital del fondo está constituido por aportes de privados, adicionalmente el fondo dispone de una línea de crédito con CORFO a través de su Programa de Financiamiento a Fondos de Inversión de Capital de Riesgo – F.3.

www.gerenscapital.cl

15. Sembrador Capital de Riesgo

Desde 2004 y a través de su fondo Agrodesarrollo, busca promover la innovación agrícola, financiando empresas del área agroindustrial, con un involucramiento activo en la gestión. El fondo equivale a USD 21 millón.

www.sembrador.cl

16. Moneda Asset Management

Esta administradora de activos cuenta con tres fondos de inversión para Latinoamérica, el Emerging Market Fund (USD 7 mil millones), el Growth Fund of America (USD 150 mil millones) y Fundamental Investors (US\$ 45 mil millones). Los tres apuntan a proyectos innovadores, con potencial y con ambiciones globales. Los criterios centrales de las inversiones de Moneda son

la sustentabilidad de las ventajas competitivas de la empresa en el futuro, la calidad de los activos de la empresa y su estructura de capital y la perspectiva de la industria en que opera esa compañía, además de un análisis de los factores políticos y macroeconómicos que pudieran afectar a dicha compañía.

www.moneda.cl

17. ChileTech

El Fondo de Capital Privado y Tecnología de Chile (ChileTech), organizado y administrado por Ventana-Chile Administradora de Fondos de Inversión, cuenta con US\$30.000.000 para realizar inversiones de US\$500.000 a US\$3.000.000 en valores de capital de pequeñas empresas privadas chilenas.

El Fondo fue organizado como empresa conjunta entre Ventana-Chile y sus inversores estratégicos, la Fundación Chile, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo y EuroChile, una empresa conjunta entre el gobierno chileno y la Unión Europea concebida como un puente entre las comunidades empresariales de Chile y la Unión Europea. El Fondo también recibe apoyo de Corfo.

www.ventanaglobal.com

18. Econsult

A través de su fondo Halcón, esta administradora de fondos de inversión busca apoyar a emprendedores de primer nivel que requieren potenciar su negocio a través de la capitalización de su empresa, entregando además de financiamiento, apoyo comercial y de gestión. Su estrategia de inversión es la de potenciar negocios atractivos de emprendedores experimentados y con capacidad de ejecución. Invierte un monto mínimo de US\$500.000 por empresa y un máximo de US\$7.000.000 por empresa. En caso de requerimientos mayores, Econsult puede co-invertir con otros inversionistas en proyectos de incluso más de US\$20.000.000.

www.econsult.cl

19. Independencia

A través del fondo Expertus, invierte activos por \$31 millones en empresas relacionadas con el sector educación, ya sean sociedades que operen establecimientos de educación o que presten servicios relacionados con dicha actividad. La operación de dichos establecimientos la realiza EducaUC, empresa en la que Expertus es socia junto a la Universidad Católica.

www.independencia-sa.cl

20. Ecus Capital

A través de los fondos AXA Capital Chile I y II, invierten preferentemente en empresas con ventas anuales desde US\$ 5 millones y que tengan un alto potencial de crecimiento. Sus montos de inversión varían entre US\$ 2 y US\$ 6 millones en cada empresa, y buscan la creación de valor en el proceso de inversión. Los recursos aportados pueden ser destinados a diversos objetivos, tales financiar adquisiciones, incorporar tecnología, apertura a nuevos mercados, etc.

www.axacapitalchile.cl

21. A5 Capital

A través de un fondo homónimo, apunta al sector alimentario chileno tales como agricultura, agroindustria y procesamiento y exportación de productos del mar, con especial énfasis en mercados donde Chile tenga ventajas comparativas que lo puedan posicionar como líder mundial. En los casos que sea necesario, a través de su Administradora, el fondo tomara un rol activo en la gestión de las empresas donde invierte para de esta forma aportar al desarrollo de su plan de negocios.

22. PI Capital de Riesgo Fondo PI Capital Agroindustria

Va dirigido a proyectos de inversión o empresas del sector agrícola y agroindustrial de al menos US\$ 1.5 millones. Se focaliza en emprendimientos que destaquen por su alto potencial de crecimiento y por incorporar innovación ya sea en sus procesos, en sus productos o en la gestión del negocio. Asimismo, se concentrará en inversiones en zonas geográficas distintas a las habituales, en especies o variedades dirigidas al mercado de exportación de alta calidad, y en empresas que incorporen conocimiento y tecnología en sus procesos y mercados finales de exportación.

www.picapital.cl

23. Ifincorp S.A.

A través del fondo de inversión Emprendedor I, busca empresas que tengan carácter innovador, que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, con alto potencial de crecimiento y de tres sectores: producción y comercialización de un bien o servicio nuevo o mejorado; proyectos dirigidos a la tercera edad (salud, turismo y recreación, vivienda u otros); y empresas enfocadas en la exportación de sus productos o servicios.

El fondo cuenta con recursos por aproximadamente USD16 millones, un rango de inversiones de entre USD1 millón y USD5 millones por compañía y se acoge al programa de fomento a la industria de capital de riesgo promovido por Corfo, a través de la utilización de la línea denominada F3.

www.ifincorp.cl

X. Inversionistas ángel

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define al inversionista ángel como un individuo o entidad que proporciona capital a una nueva empresa o negocio en sus etapas iniciales (formulación de business plan o primeros meses de vidas). Estas empresas o negocios están caracterizadas por altos niveles de incertidumbre, por lo que también están asociadas a altos niveles de retorno exigido y esperado. En general los inversionistas ángeles corresponden a inversionistas informales, sin embargo, pueden adquirir un alto nivel de formalidad al operar en Redes de Inversionistas Ángeles.

Generalmente, los inversionistas ángel poseen un patrimonio líquido disponible para invertir igual o superior a US\$ 100.000, e invierten entre US\$ 25.000 y US\$ 200.000 por proyecto.

Algunas de las redes de inversionistas ángel que operan en Chile son:

1. ChileGlobal Angels

Desarrollada por Fundación Chile, esta red de ángeles busca ideas de negocio y empresas con cierta facturación, con alto potencial de crecimiento y de globalización, y una oportunidad de inversión en base a un porcentaje de participación, condiciones y una valorización razonable.

www.chileglobalangels.cl.

2. Southern Angels

Los inversionistas de Southern Angels son personas que buscan invertir en empresas en estados incipientes de desarrollo, a cambio de una mayor rentabilidad respecto a las alternativas tradicionales. Son empresarios o ejecutivos con experiencia en un área, con un patrimonio líquido para este tipo de inversiones que superan los USD 200.000.

Sus inversiones varían entre USD 100.000 y USD 500.000, situándose la mayoría de las inversiones en torno a los USD 200.000. No sólo aportan el capital sino también su experiencia, red de contactos, dirección estratégica, manejo financiero y de gestión, para lograr optimizar la operación de la empresa.

www.southernangels.cl.

3. Ángeles de Chile

De la Universidad de Chile, busca emprendedores con empresas innovadoras en diversas industrias que creen o agreguen significativo valor para los clientes, resolviendo un problema importante o satisfaciendo una necesidad concreta por la cual existe disposición a pago. Estas deben estar establecidas y en etapa de desarrollo temprano, con un plan de negocios maduro, y un producto o servicio desarrollado y técnicamente validado. Además, los inversionistas pondrán atención al nivel de rentabilidad inicial de la empresa y el tamaño del mercado, entre otros elementos. El retorno esperado por es de un 30%.

www.angelesdechile.cl

4. Ángeles del Sur

Enfocado a las empresas en la Región del Bio Bio y las regiones VII, IX y X, a diferencia de la mayoría de las redes de ángeles, no exige un monto mínimo de ventas anuales. Busca un potencial de crecimiento en las ventas de los tres primeros años superior al 25%. Además de capital, entrega mentoring y networking.

www.angelesdelsur.cl

5. Ángeles Dictuc

Nacida al alero de la Universidad Católica, esta red está enfocada a identificar y seleccionar los mejores emprendimientos dinámicos con base tecnológica del país. Tiene tres modalidades de inversión: activa (la tradicional), colectiva (junto a otros miembros de la red) y conjunta (en conjunto a otras instituciones de fomento al emprendimiento, como Corfo).

www.dictuc.cl

6. M Capital

Creado este año por la asociación Mujeres Empresarias, busca cubrir un nicho no abarcado en el mercado: empresas medianas que no calzan en Capital Semilla ni Private Equity y que, además, tengan participación femenina en la propiedad, la gestión o en su impacto. Ya cuenta con 10 fundadoras.

¿Qué busca un inversionista?

Para que un proyecto sea atractivo, el emprendedor debe proporcionar información seria y convincente, que satisfaga las expectativas del inversionista.

- Tu principal herramienta es tu plan de negocios. Este debe probar que el proyecto ofrece buenas posibilidades de ganancias, demostrando que conoces tu mercado, que tus finanzas están sanas, que tu empresa está en expansión y que tienes un plan de crecimiento viable.
- Analiza las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas propias de tu negocio (análisis FODA). En base a las conclusiones de dicho análisis, elabora un “plan de crecimiento y rentabilidad” que demuestre que conoces a tus clientes, sus necesidades, la propuesta de valor y cómo se generan los ingresos de tu proyecto (tanto referencias cuantitativas como cualitativas).
- Contempla una estrategia de retiro: incluye en tu plan plazos y entregables que precisen cómo y cuándo materializarán sus ganancias los inversionistas.
- Especialmente para empresas nuevas, que no tienen resultados que mostrar, enfatiza el talento humano que hay detrás del proyecto. Los inversionistas necesitan confianza y una primera impresión puede ser un deal maker o breaker en estos casos. Es fundamental para inspirar confianza en el inversionista, demostrarle la capacidad y manejo del negocio que posee el equipo.

Posibles preguntas que hará un inversionista

- ¿Cuáles son las características de la empresa y de su sector de actividad? ¿Es realmente un sector en crecimiento?
- ¿Qué pruebas hay de la aceptación del producto o servicio por parte de los clientes?
- ¿Cuáles son sus resultados financieros (estado de resultados)?
- ¿Cuáles son sus proyecciones financieras?
- ¿Cuál es el nivel de habilidades y experiencia de las personas que dirigen la empresa?
- ¿Cuáles son las condiciones del proyecto de inversión? (número de inversionistas, porcentajes de participación, inversión mínima, valor de mercado de la empresa).

En los zapatos de un inversionista

“En lo personal cuando me ha tocado invertir en emprendimiento lo primero que hago es ver si las personas que tengo en frente son “buenas personas”, su historia de vida y de emprendimiento. Luego analizo el negocio con ellos, sus expectativas, perspectivas y sueños. Finalmente miro los números y acordamos las metas y formula de trabajo. Qué ayuda necesitarán y qué tan sinérgicos son con nuestros negocios. Una vez analizado ello, miramos el impacto social y del entorno que tendrá y por ultimo invertimos en “ellos”, más que en la empresa”.

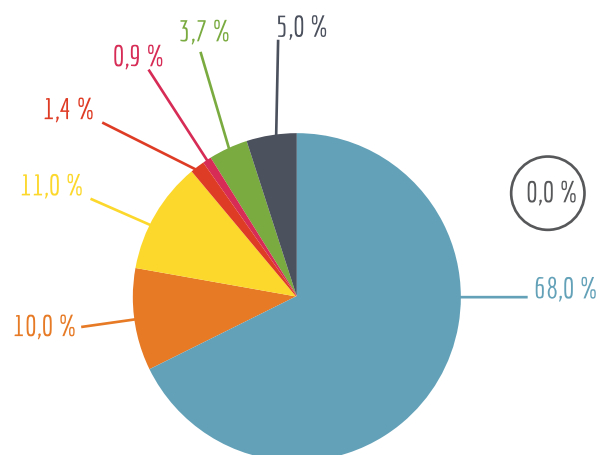
Jorge Nazer, fundador del grupo Alto e inversionista.

XI. La realidad del financiamiento en Chile

Les preguntamos a nuestros socios cómo financiaron sus emprendimientos, su percepción sobre los instrumentos financieros disponibles en Chile y cuánto saben de ellos. He aquí los resultados.

¿Cómo financiaron sus emprendimientos los socios de Asech?

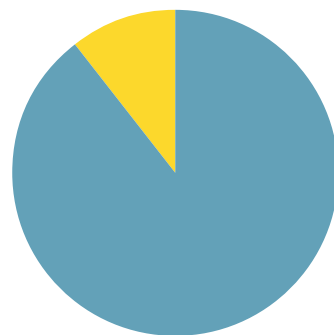
1. Dinero propio: 68,0 %
2. Crédito, leasing o factoring bancario: 10,0 %
3. Fondos públicos: 11,0 %
4. Concursos privados y plataformas de emprendimiento: 1,4 %
5. Incubadora o aceleradora: 0,9 %
6. Capital de riesgo o inversionista ángel: 3,7 %
7. Crowdfunding: 0,0 %
8. Otro: 5,0 %



¿Dirías que te fue difícil obtener capital para emprender?

De acuerdo: 80,5 %

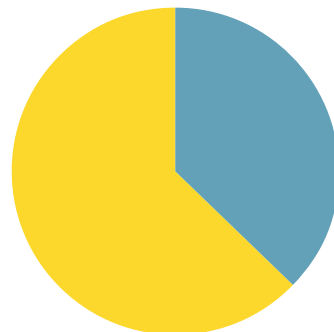
En desacuerdo: 9,5 %



¿Estás informado de fuentes de financiamiento no tradicionales, como crowdfunding o peer to peer lending?

De acuerdo: 36,4 %

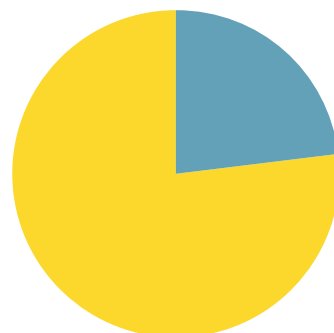
En desacuerdo: 60,9 %



¿Crees que en Chile existen buenas y variadas alternativas de financiamiento?

De acuerdo: 21,8 %

En desacuerdo: 72,3 %





ASOCIACIÓN DE
EMPRENDEDORES
DE CHILE

GUIA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES

