

El financiamiento a las empresas tecnológicas

Fotos: Archico/ El Vigía

¿Cuáles son los pasos para que una firma en ciernes pueda allegarse capital para desarrollarse? He aquí una orientación bastante sólida

EDUARDO A. DURAZO*/ COLABORACIÓN
Ensenada, B. C.

Uno de los factores clave para el éxito de las empresas tecnológicas es el financiero. Probablemente es también uno de los elementos sobre los que hay más incertidumbre y desconocimiento por parte de un emprendedor al iniciar un proyecto tecnológico.

La ruta del financiamiento

En los países desarrollados hay un camino muy bien trazado en relación con las diversas etapas que atraviesa un emprendedor al buscar financiamiento; estas etapas de manera genérica se clasifican en la etapa semilla en donde se pone a prueba el concepto, esta etapa frecuentemente es financiada por lo que en inglés se denomina las FFF (friends, family, founders) amigos, familiares y fundadores. Los montos de inversión van desde unos cuantos miles de dólares hasta 500 mil dólares.

El siguiente paso se le denomina etapa temprana, puede ser financiada por inversionistas ángeles que son gente acaudalada con capacidad de aportar dinero a cambio de acciones de la empresa. Es común que este tipo de inversionistas tengan antecedentes de haber sido ellos mismos emprendedores exitosos en el pasado. Hay organizaciones que los agrupan, denominadas Clubes de Inversionistas Ángeles, esto les permite compartir el riesgo al diversificar sus portafolios de inversiones. Las actividades de esta etapa se centran en la planeación del negocio y el desarrollo del producto, al final de esta etapa se espera que se obtengan los primeros acuerdos



En caso de que se tenga un producto con una capacidad de llegar a un mercado masivo global, una opción es realizar una oferta pública inicial, en donde se ofrecen acciones de la empresa en la bolsa de valores y se capitaliza mediante los ingresos que se generan al colocar esa co-propiedad pública de la empresa.

comerciales. La inversión típica para esta etapa va desde 500 mil hasta 1.5 millones de dólares.

La etapa de crecimiento se caracteriza por la obtención de capital de riesgo, esto es dinero de firmas que están dedicadas a financiar empresas en etapa temprana que tienen proyectos con suficiente potencial para crecer a un ritmo acelerado, pero que también se caracterizan por el alto nivel de riesgo de sus propuestas de negocios. El financiamiento para esta etapa debe ser capaz de llevar al proyecto a una etapa totalmente operacional, asimismo existen típicamente varias rondas de inversión que pueden iniciar con alguna firma de inversiones regional o nacional aportando de uno a cinco millones de dólares y en la segunda o tercer ronda complementarse con firmas globales de inversión de riesgo que aportan entre cinco y 20 millones de dólares con la oportunidad de expandirse a mercados internacionales.

Finalmente, y una vez que la empresa está posicionada en el mercado la empresa tiene la oportunidad de ser adquirida por una empresa aún mayor que



La mayor parte de estas inversiones en México (57 por ciento) se destina a las empresas en etapa de crecimiento y a las "Start-ups" apenas se destina el seis por ciento.

agregara su propuesta a su portafolio de productos o servicios.

Oferta pública inicial

En caso de que se tenga un producto con una capacidad de llegar a un mercado masivo global, otra opción es realizar una oferta pública inicial, en donde se ofrecen acciones de la empresa en la bolsa de valores y se capitaliza mediante los ingresos que se generan al colocar esa co-propiedad pública de la empresa. Los montos van desde 30 millones hasta

cualquier cantidad que los compradores consideren que valen las acciones de la empresa al momento de la oferta. Uno de los ejemplos de oferta pública reciente es Facebook que logró recaudar 104 miles de millones de dólares en el lanzamiento de su oferta de acciones.

Contexto del financiamiento de fondos privados en México

El quinto estudio de Fondos de capital privado realizado por Deloitte y Amexcap en México, nos da un buen panorama de este sector. El monto invertido para 2010 fue de 789 millones de dólares; para tener una perspectiva de estas cifras en Estados Unidos para el mismo periodo se invirtió un promedio de 5 mil 828 millones de dólares.

La mayor parte de estas inversiones en México (57 por ciento) se destina a las empresas en etapa de crecimiento y a las Start-ups apenas se destina el seis por ciento. El promedio de inversión fue de 44 millones de dólares, siendo el sector de bienes y raíces con el 62 por ciento el más favorecido, seguidos de lejos por la agroindustria y salud con 10 por ciento respectivamente; el sector de tecnologías de información

recibió apenas un cuatro por ciento.

Los estados que mayor inversión recibieron fueron el DF, Jalisco y Nuevo León. Entre los principales impedimentos mencionados se mencionan una valuación de negocios fuera de la realidad y la falta de cultura de socios por parte de los empresarios.

En resumen, un emprendedor con un proyecto en etapa de "Start-up" en el sector de tecnologías de información que viva en Baja California tiene una posibilidad ínfima de recibir inversión de riesgo de un fondo de capital en México.

El financiamiento mediante fondos públicos

Es en estos segmentos poco favorecidos por los fondos privados de inversión donde los fondos públicos deben ser una opción para los emprendedores con proyectos viables. Sin embargo, las opciones en este ámbito son muy limitadas, siendo Nacional Financiera la institución que canaliza los recursos que están disponibles en México para este fin.

Para los emprendedores tecnológicos se cuenta con dos productos: el Fondo de coinversión de capital semilla "startup", y el de capital de riesgo para empresas con un mayor nivel de desarrollo. Si bien existen otras opciones de financiamiento nacionales y regionales a través de inversión gubernamental denominada a fondo perdido, la inversión de riesgo es deseable en tanto que los fondos se involucran en el desarrollo del proyecto al aportar sus redes de contactos. Los inversionistas buscan activamente que la empresa sea exitosa para recuperar su dinero, mientras que el financiamiento a "fondo perdido" no tiene este tipo de incentivos.

Claramente el nivel de inversión en nuestro país es insuficiente y resulta en que uno de los frenos al desarrollo de proyectos tecnológicos sea la falta de capital financiero. Las escasas alternativas gubernamentales deben multiplicarse y fortalecerse con un mayor nivel de financiamiento y para las empresas privadas de inversión existe una amplia área de oportunidad en aprovechar el talento de los emprendedores tecnológicos en México.

**El autor es estudiante de doctorado en la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la UABC en Ensenada.*

@border_watanabe.