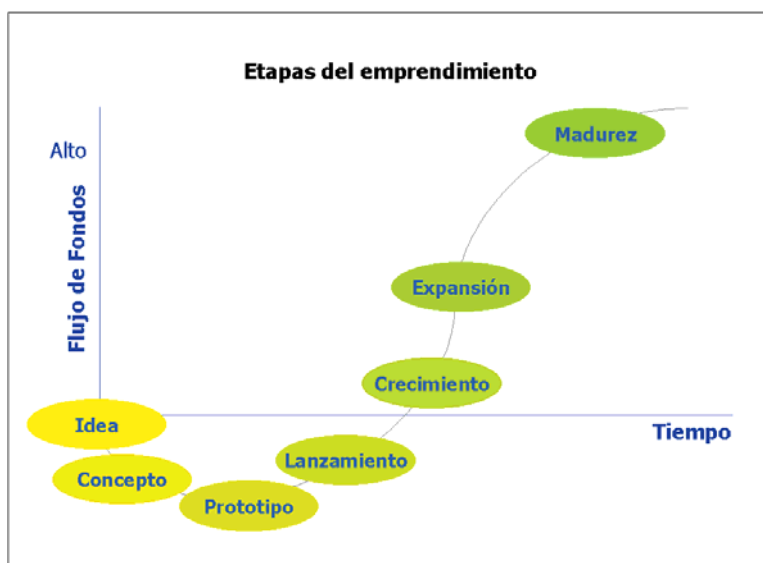




Identificando al inversor apropiado

Etapas de los emprendimientos:

Cada etapa en la vida de una empresa tiene características y desafíos específicos, y por lo tanto, involucra un cierto nivel de riesgo y atrae a un perfil de inversor determinado. Por esta razón, es importante que los emprendedores examinen en qué estadio de desarrollo se encuentra su empresa, y de esta manera, identifiquen la clase de inversores que podría interesarse en participar en su proyecto.



Idea:

Capital: Pre-semilla.

Inversor: Fundadores. Familiares. Amigos.

Foco: Desarrollar la idea. Verificar su factibilidad técnica. Realizar un análisis preliminar de las necesidades que satisface (propuesta de valor) y su diferenciación con las alternativas actuales. Puede incluirse un desarrollo inicial de producto.

Concepto de negocio:

Capital: Semilla.

Inversor: Fundadores. Familiares. Amigos. Inversores ángeles.

Apoyo auxiliar: Incubadoras de negocios.

Foco: Transformar una idea en una oportunidad de negocios. Verificar y cuantificar la oportunidad y planificar las estrategias para capturarla. Realizar investigaciones preliminares de mercado. Detectar ventajas competitivas y generar una propuesta de valor para los clientes, diferenciada de los competidores. Definir lineamientos estratégicos. Desarrollar un plan de negocios inicial. Formar un equipo de trabajo. Continuar el desarrollo de producto.

Prototipo:

Capital: Semilla.

Inversor: Fundadores. Familiares. Amigos. Inversores ángeles.

Foco: Desarrollar el prototipo y realizar pruebas con consumidores. Obtener feedback del mercado y ajustar el plan de negocios en forma acorde.

Desarrollar el sistema y los procesos de producción. Desarrollar el plan de lanzamiento. Incorporar personal.



Lanzamiento (Start-up):

Capital: 1º Ronda

Inversor: Principalmente inversores ángeles, aunque también pueden participar fondos de Venture Capital.

Foco: Iniciar producción en escala comercial. Introducir el producto en el mercado. Implementar el plan de marketing. Construir canales de comercialización. Conseguir clientes y generar ventas. Generar alianzas estratégicas.

Crecimiento (etapa temprana):

Capital: 2º Ronda.

Inversor: Principalmente fondos de Venture Capital.

Foco: Desarrollar el potencial del mercado y/o nuevos mercados. Explorar nuevas estrategias de crecimiento. Desarrollar un nuevo plan de negocios para esta etapa. Profesionalizar la gestión. Cabe aclarar que la empresa puede aún no mostrar ganancias.

Expansión (etapa tardía):

Capital: 2º y 3º Ronda. Bridge Financing (préstamos que la empresa toma para continuar operando hasta lograr obtener financiamiento de largo plazo).

Inversor: Fondo de Venture Capital. Fondo de Private Equity.

Foco: Replicar y escalar el negocio. Explorar nuevas oportunidades y nuevos mercados. Reinventar las estrategias y planes. Desarrollar nuevos productos o tecnologías. Expandir la capacidad de la planta de producción. Utilizar el plan de negocios como un documento vivo, actualizando los cambios internos y del contexto. Cabe aclarar que la empresa ha comenzado a mostrar ganancias.

Madurez:

Capital: Salida de la inversión.

Alternativas: Fondo de Private Equity. Venta estratégica. MBO. MBI. Mercado de Capitales (IPO).

Foco: Generar estrategias de crecimiento sustentable. Si bien la empresa es madura y genera ganancias, necesita innovar constantemente para seguir siendo competitiva en el mercado. Desarrollar sistemas efectivos y flexibles. Continuar buscando oportunidades.

Riesgos del inversor:

A medida que un emprendimiento crece y se consolida, disminuye el riesgo que representa invertir en él. Por esta razón, los distintos tipos de inversores se focalizan en determinadas etapas de desarrollo, de acuerdo al riesgo que prefieren asumir en sus operaciones.

