

Empresas (F)



Influencia y aporte

En EE. UU. los inversionistas ángeles son un importante motor económico desde los años 80. 480 redes hay en ese país.

nuevovivir@granasa.com.ec

LA INVERSIÓN ÁNGEL DA SU PRIMER VUELO

EN CONTEXTO

Unas redes nacen, otras se fortalecen. La inversión que llega como un 'ángel' para el emprendimiento levanta vuelo

En Guayaquil empezó a operar Ángeles EC, un proyecto regional del BID que es apoyado por la Espae

El fin es hallar nuevas opciones de financiamiento, una de las principales razones que afectan a los negocios

Las condiciones para el emprendimiento no son buenas. Ecuador está en el puesto 47, de un ranking de 56 países

LISBETH ZUMBA R.
zumbal@granasa.com.ec ■ GUAYAQUIL

La falta de dinero puede ser razón suficiente para que una empresa detenga su crecimiento o, lo que es peor, entre a una fase de eliminación. En el mundo del emprendimiento a ese episodio se lo conoce como el "valle de la muerte", donde el riesgo es latente, pero donde también puede surgir un ángel salvador.

Ese ángel es un inversionista que cree en el potencial del negocio y que se anima a impulsarlo con dinero y asesoría. En el mundo, su aparición se ha hecho más recurrente con el surgimiento de nuevas redes que los identifican. En Ecuador no es la excepción.

Esta propuesta se ha convertido en la alternativa para mejorar el nivel de condiciones que existen para desarrollar emprendimientos dinámicos que, según un estudio de Prodem hecho en el 2015, en el país es bajo: en un ranking de 56 países que mide esa variable, Ecuador ocupa el puesto 47.



"La falta de financiamiento siempre ha sido una de las principales limitantes para negocios que tienen un buen potencial de crecimiento"

VIRGINIA LASIO
AUTORA DEL GEM

Virginia Lasio es directora de la Escuela de Administración de Empresas de la Espol (Espae) y una de las autoras del GEM Ecuador, un estudio anual que mide el nivel de emprendimiento de la región. En este, explica, no se identifica qué tipo de negocios son dinámicos (con mayor potencial de crecimiento), pero cuando se estudian las variables se tiene que un factor limitante del emprendimiento es justamente la falta de financiamiento.

"Hemos podido ver que las redes de nuestros emprendedores son conformadas por las más cercanas: la familia o los amigos, pero no con otras opciones (como la de inversionistas ángeles) que van más allá, que dan acceso a conocimiento y mayores recursos", dice.

El ranking elaborado por el Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem) de Argentina, ubica a Singapur como el mejor escenario para el desarrollo de negocios. Si se mira a América Latina, Chile (puesto 29) encabeza el top de los cinco primeros países. Le siguen Costa Rica (34) y Brasil (35), casi empatados. Un poco más atrás, Argentina (38) y Colombia (40).

En ese estudio, dice Lasio, se puede constatar cómo las redes de inversión son un mecanismo que no han podido desarrollarse lo suficiente en nuestro país, pero tampoco en la región. Esto por la poca confianza que aún los empresarios tienen a la hora de invertir. "Buscan retorno, quieren garantías, si bien es gente que está acostumbrada al riesgo, se cuida".



"Pero por otro lado se debe trabajar en la mejora de los proyectos. Eso también ha influido en que el desarrollo de estas redes esté en etapa primaria"

CAMILO PINZÓN
DIRECTOR DE STARTUPS & VENTURES

Camilo Pinzón inició hace tres años en Quito la tarea de hallar recursos para impulsar proyectos locales. Pero, reconoce, ha sido un trabajo complicado. En ese lapso, su firma Startups & Ventures ha seleccionado 45 proyectos de los cuales solo ha logrado concretar inversión para 3 de ellos. "Y eso es porque el inversionista local aún no se anima a tomar riesgos, pero también porque hay que mejorar las propuestas, hacer que sean más atractivas".

Pero eso se logrará a medida que se fortalezca el ecosistema. Con gusto ve cómo nuevas redes se suman al mercado. "Hay dos clubes relacionados a la tecnología que están empezando en Quito" y eso es bueno, dice, porque más jugadores ayuda a elevar el nivel de competencia y las posibilidades de inversión.

Actualmente, Pinzón cuenta con 15 'ángeles' locales, pero esta es una red que espera ampliar con candidatos internacionales. Eso lo logrará ahora que Startups & Ventures ha pasado a formar parte de la red regio-

nal que impulsa el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el mismo organismo que ha dado vida a Ángeles EC en Guayaquil y que está siendo impulsada por la Espae. (mirar entrevista).



"Cuando hablas de competir internacionalmente es importante contar con financiamiento. Es un pilar para un plan de expansión"

EDUARDO RAAD
GERENTE DE DÁTIL

Eduardo Raad le da una venia a estas iniciativas. Él es dueño de Dátil, una empresa que hace 4 años empezó a ofrecer aplicaciones tecnológicas.

Se trata de uno de esos emprendimientos dinámicos que hay en la ciudad y que para cumplir sus planes requiere de mayor financiamiento. Raad empezó con 2 trabajadores, hoy suma 15 y 120 clientes por atender, pero su meta es el mercado internacional. Para lograrlo necesita \$ 500.000.

Emprendedores como él buscan ser uno de los beneficiarios de este sistema que, según expertos, se irá consolidando con esfuerzos complementarios: hay que mejorar el clima de inversión y trabajar en incentivos que potencien el desarrollo de estas redes.

21 REDES

activas se contabilizaron en el 2008 en América Latina, según un estudio realizado por el BID. Ese número crece sustancialmente.



SABER +

ENCUÉNTRELO EN NUESTRAS VERSIONES IPAD Y ANDROID

EMPRENDER EN LA REGIÓN

Lea el estudio completo de Prodem (2015), que habla sobre las condiciones para el desarrollo de emprendimientos dinámicos.



EL VIDEO SI ES UN EMPRENDEDOR CONOZCA LAS CINCO ALTERNATIVAS QUE TIENE PARA CONSERVAR SU INVERSIÓN

¿CÓMO PREPARAR EL ESCENARIO?



CAPACITACIÓN

Según los expertos, se requiere que más universidades mejoren sus métodos para formar emprendedores. Que se diseñe un plan que permita no solo capacitar al profesional que se prepara para trabajar en una empresa, sino a aquel que tiene la aspiración de crear negocios independientes, que generen empleo y productos interesantes.



REGULACIÓN

Aún hace falta mejorar el marco normativo para crear y cerrar empresas. Este proceso, pese a que se ha sometido a cambios, aún no es tan amigable como lo es en países más desarrollados. Según emprendedores, aún hay trabas a la hora de conseguir registros sanitarios u otros permisos que se requieren para seguir creciendo.



INCENTIVOS

Estos encadenamientos deberían de alguna forma incentivarse con políticas públicas, por la vía de impuestos o reglamentaciones que favorezcan a grandes empresas que convierten a los jóvenes empresarios en sus proveedores o sus aliados. También con motivaciones para quienes intentan un negocio, pero fracasan.

Referentes en el mundo

Empresas como Amazon, Facebook, Cisco, Google fueron en su momento auxiliadas por estas redes de apoyo.

MAÑANA / SALUD

Los mitos sobre la forma de alimentarse



RANKING DE PAÍSES, SEGÚN LAS CONDICIONES QUE OFRECEN PARA DESARROLLAR EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS (2015)

Los cinco primeros lugares			En América Latina		
	1 Singapur	66,05		29 Chile	39,43
	2 Estados Unidos	65,93		34 Costa Rica	35,65
	3 Finlandia	65,02		35 Brasil	35,15
	4 Suecia	62,01		38 Argentina	33,01
	5 Canadá	59,91		40 Colombia	32,46



Fuente: Prodem (Programa de Desarrollo Emprendedor)

EL PERSONAJE



ALEX LIMA / EXPRESO

CARLOS VALAREZO GUZMÁN
PRESIDENTE DE NATURE'S GARDEN

“Apuntaremos al mercado orgánico”

Carlos Valarezo Guzmán tenía 17 años cuando empezó a sentar las primeras bases de su carrera empresarial. Para llegar a convertirse en el presidente de Nature's Garden tuvo que iniciar con la venta de útiles escolares puerta a puerta.

“Siempre estuve dedicado al comercio”, dice este guayaquileño de 58 años, quien afirma que sus ascensos estuvieron marcados de logros, pero también de fracasos. “Me arruiné a los 22 años por falta de experiencia. Fue la época en que quedé como Adán”, asegura.

Tuvieron que pasar 5 años para recuperarse y volver al ruedo. Su retorno esta vez se dio en el sector de cosméticos, primero comercializándolos y más luego produciéndolos. “Vi que acá se podían hacer algunos productos. Entonces ahí nace Promoventas, la empresa que fundé en sociedad y que sirvió para seguir vendiendo los productos puerta a puerta”.

Este sistema, que hoy emplea catálogos para la venta, fue lo que permitió a Valarezo identificar un nuevo nicho de mercado. Vieron que la gente optaba por los productos naturales, pero la mayoría de ellos eran importados. “Vimos los efectos que estaban generando plantas como la Dulcamara y Noni. Así fue cómo en el año 2000 nos decidimos a hacer nuestros primeros elaborados”.

Estos empezaron a comercializarse bajo la marca Nature's Garden, el nombre que hoy lleva la mayor planta de productos naturales que tiene el país y que al año llega a facturar \$ 25 millones. La clave, dice Valarezo, ha sido invertir en investigación para sacar al mercado nuevas fórmulas. Fue así, como en perchas consiguieron el éxito de productos como Hepalive, Vita Toro, Ovarina y Eucamiel.

Actualmente, la marca comercializa 130 ítems, pero la meta, dice Valarezo, es seguir ampliando su línea de producción y su abanico de mercados. Para el 2016, la firma incursionará en la industria alimenticia y prevé fomentar su proceso de exportación que inició hace tres años en países como Estados Unidos, Panamá, Bolivia y Perú.

Dentro del plan, explica, está incursionar en el mercado europeo. Para esto Nature's Garden ya se prepara para fabricar una línea de productos orgánicos que espera empezar a comercializar, una vez que el tratado comercial, firmado entre el país y la Unión Europea, entre en vigencia.

EL DETALLE

Su empresa.
Nature's Garden nació hace 16 años. Actualmente emplea a 160 personas.

20 PERSONAS
es el promedio de inversionistas que tienen las redes en la región. En países desarrollados, llega a los 50.

LO QUE DEBE SABER

1. ¿CÓMO NACIERON LOS INVERSIONISTAS ÁNGELES?

El concepto nació en EE. UU. en el siglo XX. Los “ángeles” eran personas que financiaban los proyectos teatrales de Broadway. El término se expandió al sector de negocios. Hoy se los conoce como aquellos inversores interesados en aportar con dinero, pero más allá de eso, ayudar a las empresas a conectarse con los mercados locales o internacionales.

1. ¿QUÉ SON LOS EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS?

Son aquellos de gran potencial, los que crecen a doble dígito en ventas y que tienen capacidad para generar empleo.

2. ¿QUÉ VENTAJAS TIENE EL INVERSOR?

Depende del acuerdo que alcance con el emprendedor. Es gente que no busca tomar control del negocio, pero sí una participación.

ROBERTO PALACIOS

es el director de Ángeles EC, una red que opera en Guayaquil gracias al impulso de Xcala, una empresa creada por el Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo y el BID.

Ángeles EC apoyará a negocios dinámicos

-¿Cuándo empezó a operar esta red en Guayaquil?

- Arrancamos hace tres meses haciendo las primeras aproximaciones al mercado. De los 24 emprendimientos que hemos identificado, 9 % son dinámicos, el tipo de proyectos que buscamos.

En el mundo, esas tasas andan entre 1 y 7 % del total de emprendimientos.

- ¿Qué parámetros están midiendo para catalogarlos como dinámicos?

- Vemos que sean ideas innovadoras y de alto potencial. Que esperen crear 50 o más empleos en los 5 años siguientes al inicio de su operación y cuyas ventas crecen un 35 % anualmente.

- ¿Con qué fondos arrancará esta red?

- Para desarrollar este proyecto en Ecuador, el BID aportará con \$ 240.000, en cuatro años. En ese mismo lapso, la Espol (Espae) aportará \$ 135.000 y Buen Trip, \$ 45.000. Son recursos que permitirán que esta nueva

entidad vaya tomando cuerpo. Ya hemos trabajado en estatutos, en códigos de ética, acuerdos de membresía, reglamentos de administración.

- ¿Cuántos inversionistas han logrado identificar?

- Hemos identificado a 10 inversores que son personas naturales, 4 están en Guayaquil y 6 en Quito.

- ¿Se buscará inversionistas externos?

- No están aún identificados pero la idea es ser una red de redes. Estamos inmersos en una red regional y eso nos permitirá tener acceso a 200, 300 inversionistas que están en Chile, Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Colombia, Perú, Centroamérica. El rango de inversión que aspiramos está entre

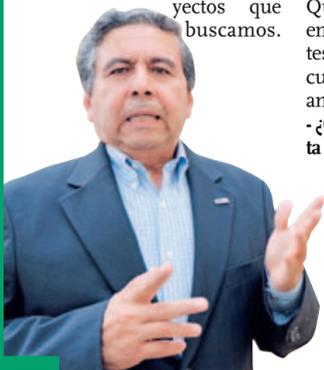
los 25.000 y 200.000 dólares.

- ¿Cuáles son las metas?

- A mayo de 2016, debemos tener formalizada la relación con los inversionistas ahora identificados. Adicionalmente debemos haber invertido en al menos dos proyectos. Las metas no son amplias porque aún no hay propuestas masivas en esto.

- Los interesados, ¿qué deben hacer?

- Nosotros ahora construimos una página web para empezar a difundir este proyecto. Los interesados deberán llenar un formulario, una vez que se ha identificado el emprendimiento, se lo prepara, se lo asesora para llevarlo a una rueda de inversión. Seremos un nexo entre el emprendedor y el inversor.



AGENDA EMPRESARIAL

18-11-2015

MARKETING

La Escuela de Negocios Humane realizará un seminario internacional para hablar sobre cómo hacer marketing y vender en tiempo de crisis. Los interesados en este evento pueden llamar al 2882710.

19-11-2015

DIRCOM

En el hotel Sheraton de Guayaquil se hablará sobre cómo capacitar a los directores de comunicación. El costo es de \$ 400 para las empresas y \$ 300 para estudiantes y docentes. Los interesados llamar al 5039059.

18-11-2015

SEGURIDAD

Expertos hablarán sobre administración de bodegas y normas de seguridad industrial. La charla se dictará en las instalaciones de la Cámara de Industrias de Guayaquil.

21-11-2015

GESTIÓN

Idepro desarrollará un taller sobre sistemas integrados de gestión de calidad, seguridad y medio ambiente. La actividad durará 16 horas. Para mayor información escribir a: info@idepro.edu.ec.