

A VARIAS
PUNTAS

► El sugestivo término "inversor ángel" surgió a comienzos de 1900 para hacer referencia a aquellas personas que decidían invertir su dinero en las producciones teatrales de Broadway en Estados Unidos.

5

años suele ser el tiempo promedio en el mundo por el cual los inversores ángeles se mantienen ligados a las empresas en las que arriesgan. Por esto se dice que son "pacientes" y que luego de ese período utilizan una estrategia de salida, como la venta de su participación.

► La red de inversores ángeles de Uruguay está abierta sólo a empresarios locales; desde el exterior no se puede participar porque es necesario que la persona se integre activamente al directorio del emprendimiento que va a apoyar. Desde Prospéritas aseguraron que están trabajando en una red regional, aunque el proyecto aún está "en pañales".

Cómo le viene un socio experto y con plata

Prospéritas Capital Partners lanzó la primera red de inversores ángeles en Uruguay para impulsar empresas en crecimiento; les aportarán conocimiento y entre US\$ 50.000 y US\$ 500.000

POR GABRIELA ROCHA
grocha@elpais.com.uy

■ Atentos emprendedores que ahora Uruguay también tiene su red de ángeles inversores. Se trata de un grupo de empresarios dispuestos a arriesgar dinero y trabajo en empresas en crecimiento, una modalidad cada vez más extendida en el mundo, que debutó este mes en el mercado local.

Es así que unos 20 consolidados ejecutivos se reunieron la semana pasada a evaluar las presentaciones de dos empresas que necesitan un empujón para proyectarse en el exterior: Logicsat, que utiliza tecnología GPS para el control satelital de vehículos y el surf shop La Isla.

Prospéritas Capital Partners (PCP) —la administradora de capital de riesgo que desde 2005 apoya proyectos con un mínimo de US\$ 500.000— es la responsable de seguir sumando inversores a la red y, a su vez, de encontrar proyectos atractivos.

La firma había lanzado también el Fondo Emprender en 2007 para apoyar proyectos con capital "semilla"—desde US\$ 20.000 hasta US\$ 50.000— y presentó ahora esta modalidad de inversores ángeles para cubrir la brecha de financiamiento que quedaba entre los US\$ 50.000 y los US\$ 500.000.

En tanto, esta semana se concretó la

venta de Interactive Networks Inc. (INI), una empresa local que había recibido una inyección de US\$ 800.000 por parte de la administradora. De esta manera, PCP completa su círculo de trabajo al devolver a los inversores parte del capital que habían arriesgado cuando se unieron al Fondo en 2005.

LOS PERFILES

Con la coyuntura económica actual pertenecer a una red de ángeles es una buena alternativa para quienes están en la búsqueda de formas atractivas de invertir su dinero. La idea es que se junten varios empresarios para apoyar un mismo proyecto en el que cada uno arriesga entre US\$ 10.000 y US\$ 100.000. Como se trata de una "inversión inteligente", esas personas con vasta experiencia en dirección de empresas y expansión internacional participarán en la toma de decisiones de la empresa receptora y le aportarán valor, aunque quien sigue gerenciando el emprendimiento es el fundador.

El coordinador del proyecto, Santiago Gallinal, aseguró que también pretenden que un inversor participe en varios emprendimientos a la vez y, de esa manera, promedien su rentabilidad entre los proyectos exitosos y aquellos que no lograron los objetivos.

Los emprendedores —que tienen la

Veinte empresarios participaron en la ronda inicial

Empresas buscan apoyo para crecer en el mundo

última palabra sobre si quieren o no recibir a cierto grupo de accionistas— deben ofrecer una propuesta innovadora, con alto valor agregado, estar en etapas de desarrollo inicial y potencial de escalabilidad.

Logicsat fue una de las presentadas a la red la semana pasada. Se trata de una empresa que nació en 2004 para optimizar los procesos de empresas de auxilio mecánico, ambulancias y taxis, combinando tecnología GPS y otras, integradas a un software propio. El resultado para los clientes es reducir 50% los costos operativos.

Esta empresa, integrada por siete personas y que este año prevé facturar US\$ 500.000, aspira a una capitalización de US\$ 250.000 y, sobre todo, apoyo en la gestión para lograr consolidarse en el exterior. Si bien hoy comercializa sus servicios en México, Paraguay, Argentina y Ecuador, pretende abrir oficinas propias en éstos dos últimos países y para 2014 facturar US\$ 8 millones.

Racks Ltda. es el segundo proyecto que PCP presentó a los potenciales inversores. Se trata de la red de locales de La Isla, que vende ropa e indumentaria de surf y otros deportes —produce Oz, su propia marca, y representa a otras 20 grifas—, que nació en 1999 y hoy tiene ocho locales propios y dos franquicias.

Si concreta el apoyo de la red, la firma prevé duplicar su facturación para 2012 (hoy es de US\$ 2,4 millones anuales), abrir locales propios en Brasil y Argentina, para luego seguir en Chile y Perú, además de estar en todos los aeropuertos de la región.

EL CÍRCULO

El portafolio de capital de riesgo de PCP está integrado por las firmas Hiddenbed, Memory Computación, Interactive Networks (INI), y Medicaa. A este grupo la semana pasada se le sumó CPG Soft, una empresa de software especializada en el desarrollo de aplicaciones para la gestión de ventas que recibió US\$ 1 millón del fondo de capital de riesgo.



►► El proceso de reclutamiento de inversores que integren la red no es tarea sencilla, sobre todo en un país pequeño como Uruguay. En esta primera etapa se trabajó con un grupo de contactos de los propios socios de Prospéritas; en una segunda etapa esperan que el éxito del modelo sirva de atracción para que otros uruguayos se quieran integrar.

►► Desde Prospéritas sugieren que los inversores se involucren en varios proyectos para asegurarse de esa manera un retorno de sus inversiones en el futuro, pero que no sean muchos más de cinco o seis, ya que de lo contrario no tendrán el tiempo suficiente para comprometerse en la estrategia de cada uno de los emprendimientos.

PCP fue creado y gerenciado por un grupo de individuos que comparten la visión de que existe en el país una clase emprendedora con proyectos de gran potencial, pero a los que les falta una inyección de capital y experiencia gerencial.

En ese marco, esta semana la empresa india Geodesic Limited concretó la compra de INI —por un monto que no revelaron— y, según uno de los socios de PCP, Pablo Brenner, esta es una muestra de que “el modelo funciona”.

“El modelo de venture capital es de invertir en empresas jóvenes, ayudarlas a crecer, para después poder venderlas a un comprador estratégico”, señaló y aseguró que la idea es replicar esta experiencia con los otros casos para poder devolver el capital a los inversores que arriesgaron.

INI nació en 1999 como proveedor de software de comunicación, sobre todo en lo relacionado con mensajería instantánea. Cuando en 2006 recibió US\$ 800.000 por parte de PCP pudo hacer un giro estratégico y enfocarse al mercado de telefonía móvil.

Luego, en febrero de 2008 la empresa estuvo presente en el Mobile World Congress en Barcelona, donde comenzó el vínculo con los ejecutivos de Geodesic. Finalmente, la empresa local es hoy una subsidiaria de la firma india que tiene 500 empleados y factura US\$ 140 millones por año.

La complementación de los mercados a los que antes llegaba cada empresa por separado es uno de los principales motivos de la adquisición.

CUESTIÓN DE MONTOS

1:

de dólares suele ser el monto mínimo considerado por la mayoría de las entidades que ofrecen capital de riesgo en el mundo. Es así que los ángeles inversores vienen a ocupar un lugar inferior en esa escala de financiamiento al que puede acceder un emprendedor que necesita una inyección de capital para crecer.