

# XIV FORO

Internacional del  
EMPRENDEDOR

Actividad realizada desde 2003

Emprendimientos  
de base tecnológica  
y valor agregado

14 y 15  
noviembre  
2018

Auditorio General de la  
Universidad del Azuay  
Cuenca-Ecuador

Mayor información en: <http://fide.uazuay.edu.ec>

# Fuentes de financiamiento para emprendimientos de base tecnológica

Gary Flor García

Cuenca, noviembre 2018

OBJETIVOS

CONCEPTUALIZACIÓN

MITOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO

ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

CONCLUSIONES

# OBJETIVOS

- ▶ Identificar las herramientas financieras disponibles en Ecuador para emprendedores.
- ▶ Analizar ventajas y desventajas del grado de adopción de cada una de estas herramientas para promover la creación de EBTs.



# ALGUNOS CONCEPTOS...

## QUÉ SON LAS EBTs?

- ▶ Aquellas cuyos productos o servicios dependen de la aplicación del conocimiento científico o tecnológico, o bien cuya producción incorpora un componente tecnológico como fuente de ventajas competitivas (Allen, 1992).
- ▶ No más de 25 años de edad que se basan en la explotación de una innovación o invención que implica un riesgo tecnológico sustancial (Storey y Tether, 1998).
- ▶ Aquellas empresas que tienen como fin explotar nuevos productos y/o servicios a partir de resultados de investigación científica y tecnológica (Conicet, Argentina).

“es una importante vía para transferir tecnología y llevar los resultados de investigación del laboratorio a la sociedad, así como para crear empleos calificados y de calidad”.

# FALLAS DE MERCADO Y ACCESO AL FINANCIAMIENTO

OFERTA	DEMANDA	INSTITUCIONALES
Asimetrías y costos de información (Levine, 2005)	Carencia de conocimiento (Rowlands, 2013)	Distorsiones causadas por estructuras institucionales que impiden la competencia y crean altos costos de transacción (ADB, 2015)
Riesgo moral y costos de agencia (Levine, 2005)	Selección adversa (Rowlands, 2013)	Debilidad en el sistema de derechos de propiedad intelectual (Levine, 2005)
Asimetrías en la distribución inicial de riqueza que poseen los participantes en el mercado (BM, 2010)	Aversión a abrir la empresa a la participación de terceros (Rowlands, 2013)	Debilidades en el sistema judicial (Levine, 2005)
	Carencia de habilidades (Zwilling, 2016)	Mercados de capital con poca liquidez (BM, 2010)
	Diferencias en la valoración de la empresa (Rowlands, 2013)	Incertidumbre sobre los resultados de la inversión (BM, 2010)

# MITOS SOBRE EL FINANCIAMIENTO



Tener mucho dinero



Buena capitalización



Sin dinero – sin posibilidades de crecer



No hay dinero para financiar los negocios



Solo le prestan a los que tienen y no lo necesitan



Es absolutamente necesario usar financiación externa

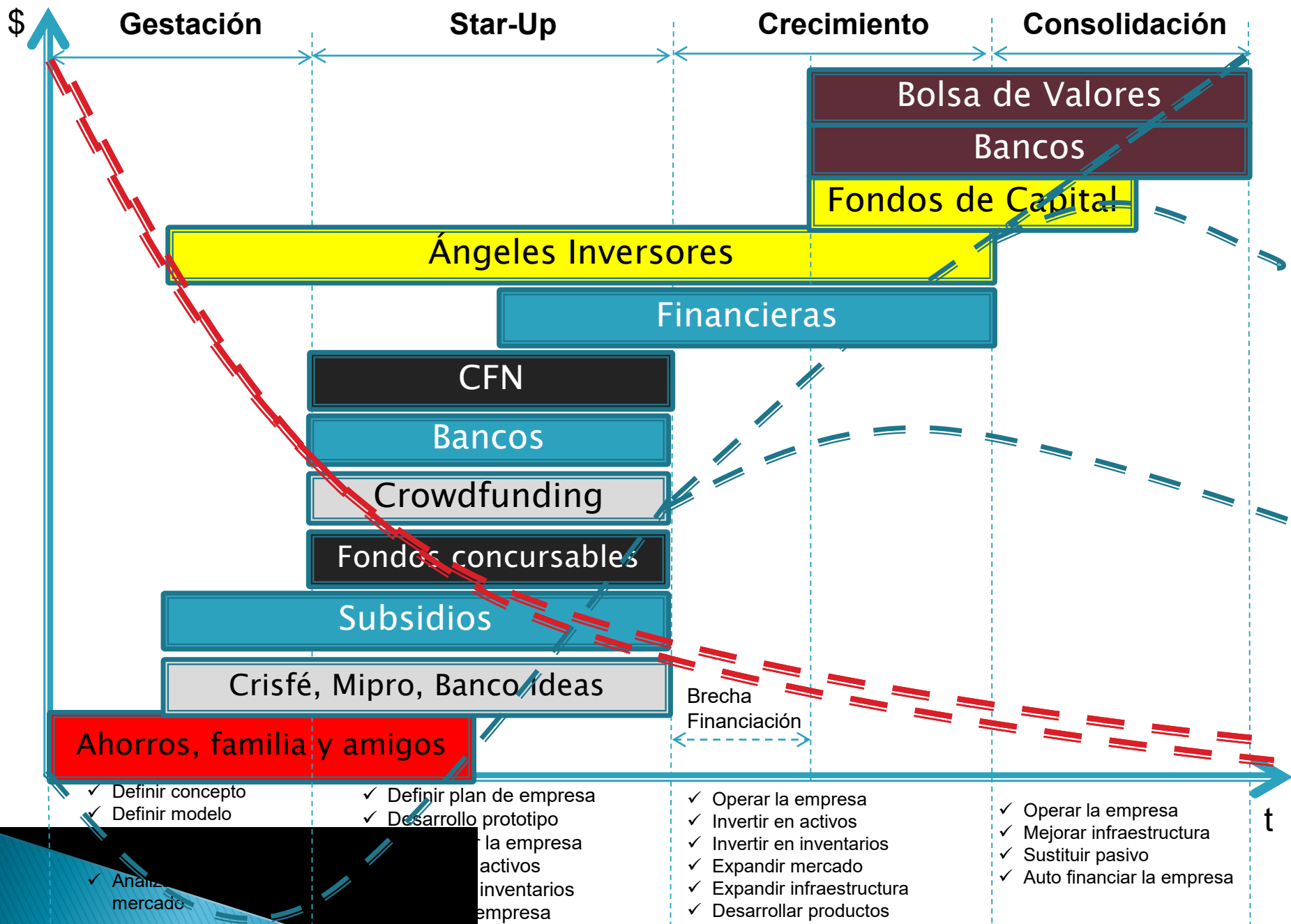


Solo los locos empiezan sin dinero

# **ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**







Acciones del empresario

# OBTENCIÓN DE CAPITAL



Bootstrapping



Capital semilla



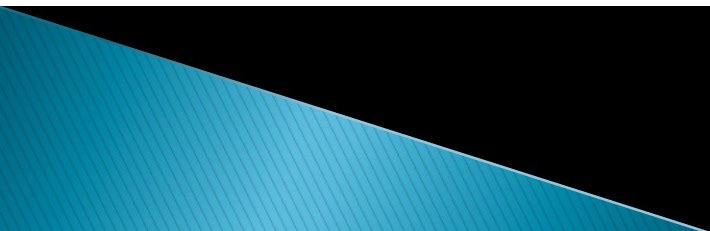
Préstamos



Subsidios



Crowdfunding



# OBTENCIÓN DE CAPITAL



# BOOTSTRAPPING

- Sirve para fundar compañías de start-up de forma independiente, sin inversión de terceros.
- Es una tarea muy difícil, pero es una de las bases del emprendimiento (Lopac, 2007) y representa una estrategia de financiación creativa (Lahm, Little, 2005).
- Implica que el empresario tiene ciertos ingresos al principio, lo cual sólo es posible si la puesta en marcha no requiere una gran inversión.




# CAPITAL SEMILLA

- ✓ Es primordial en la etapa inicial o de incubación de la empresa.
- ✓ Son aportes de “las tres f” (friends, family and fools) y de instituciones de apoyo.
- ✓ Cubren entre el 40% y el 70% del monto total de la inversión y se logran a través de una red de contactos directa, a menudo por montos relativamente bajos (Bustamante, 2012).



# CAPITAL SEMILLA EN ECUADOR

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	AÑO	INVERSIÓN	% ACCIONES	SECTORES	ETAPA
	EMPRENDEFE	1996	15.000	Deuda flexible	Agroindustria, turismo, artesanía	Temprana
	MIPYMES Y EMPRENDEDORES	2015	100.000	5-10	Sectores priorizados Senplades	Idea, proyecto o puesta en marcha
	BANCO DE IDEAS	2012	50.000	5-10	Agroindustria, TIC, turismo, construcción, transporte	Idea



Fuente: AEI, 2018

# PRÉSTAMOS

- ❑ Representa una de las fuentes más importantes de financiamiento, tanto en las etapas de creación de las startups como en la de expansión, junto con el capital inicial aportado por el propio fundador.
- ❑ En USA representa entre 15% y 30% del financiamiento inicial de creación de empresas de alto crecimiento e intensivas en conocimiento (OCDE, 2016).



# PRÉSTAMOS EN ECUADOR

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	INVERSIÓN	% ACCIONES	TASA INTERÉS	PLAZO MESES	SECTORES	ETAPA
 Banco del Pacífico	PYME EMPRENDEDOR	Desde 2.500	80 FNG 20 riesgo limpio	9 a 9,5	60 a 84	Cualquier sector	Crecimiento
 CFN	FONDO CAPITAL DE RIESGO	50.000 – 1.000.000	25–40	7,5	60	Negocio tradicional con innovación y tecnología	Crecimiento

Fuente: AEI, 2018



# SUBSIDIOS

- Las agencias públicas a nivel nacional o regional ofrecen financiamiento directo en la forma de aportes no reembolsables.
- En algunos casos se requieren aportes complementarios por parte de los beneficiarios (matching funds).
- El apoyo público (o del gobierno) cubre los análisis de viabilidad, las pruebas de concepto, la elaboración de planes de negocios y los trámites para iniciar la constitución de la nueva empresa. Es esencial en las etapas de gestación y creación.



# CROWDFUNDING

- ❑ Fondos canalizados mediante las tecnologías de la información y aportados por un elevado número de personas con montos pequeños de dinero.
- ❑ Existen varios tipos: basados en donación, recompensas, deuda y participación.
- ❑ En 2014, se recaudaron 16,2 millones de dólares a través de crowdfunding a nivel mundial (Red Cyted, 2016).

# CROWDFUNDING EN ECUADOR

**Catapultados**



# CAPITAL DE RIESGO

- Son fuentes alternativas de financiación, se conocen como capitales inteligentes o formas creativas de inversión (MICT, 2011).
- Se puede definir como el "mercado que financia a empresas nuevas con expectativas de alto crecimiento a cambio de comprar participación en la empresa" (Jacobsohn y Cochello, 2004).
- Se divide en un mercado formal (empresas de capital de riesgo -ECR- o venture capital) y un mercado informal (ángeles inversionistas y las asociaciones que los agrupan, los amigos y familiares del emprendedor, entre otros).




# ÁNGELES INVERSORES

- ✓ Ayudan a los empresarios a realizar sus ideas de negocio, compartiendo sus conocimientos, experiencia y recursos financieros.
- ✓ Las razones más comunes para invertir son la adquisición de ganancias, el fomento del espíritu empresarial, la actividad empresarial y la creación de nuevos valores (Verona Martel, García Cardona, & Déniz Mayor, 2013).
- ✓ Se realiza previamente un contrato, en el cual se define la relación entre el fundador y el ángel de negocios como inversor. El contrato contiene un valor de inversión, el período de inversión, el precio de inversión y una estrategia de salida de la empresa (Klačmer Čalopa, Horvat, & Lalic, 2014).



# ÁNGELES INVERSORES EN ECUADOR

INSTITUCIÓN	AÑO	INVERSIÓN	% ACCIONES	SECTORES	ETAPA
 Angeles EC <small>Red Ecuatoriana de Inversionistas Ángel</small>	2015	25.000	0-30	Agroindustria, TIC, bienes de consumo, servicios y tecnología	Crecimiento
	2016	50.000	5	Tecnología con potencial de expansión internacional	Expansión
	2014	25.000	10	TIC	Temprana y crecimiento
LOSNING Business Solutions	2007	50.000 - 100.000	Depende del capital invertido	TIC preferente o cualquier sector	Crecimiento
 STARTUPS <sup>®</sup> ventures	2012	80.000 - 100.000	25	Agroindustria, retail, industria, turismo, TIC y alimentos	Temprana


Fuente: AEI, 2018

# VENTURE CAPITAL

- Son instrumentos de financiación dirigidos a las startups y medianas empresas, mediante el cual una sociedad especializada en inversiones inyecta capital en una proporción mayor a la de los “business angels” y sirve para hacerla crecer.
- También suele apoyar en los primeros pasos el proceso de la internacionalización de las start up (Del Pozo, 2013).
- Algunos autores afirman que el financiamiento de una empresa a través de un VC es una adquisición importante, porque involucra una internacionalización de su economía, promoviendo así la competencia (Ughetto, 2015).



# VENTURE CAPITAL EN ECUADOR

INSTITUCIÓN	AÑO	INVERSIÓN	% ACCIONES	SECTORES	ETAPA
	2014	400.000	35-40	Agroindustria, TIC, industria y turismo	Temprana y crecimiento
	2013	25.000	10-15	TIC	Crecimiento
	2015	400.000	49	Sectores priorizados Senplades	Consolidación
	2007	400.000	20	Agroindustria, retail, TIC y turismo	Crecimiento

Fuente: AEI, 2018



# DIFERENCIAS ENTRE ÁNGELES INVERSORES Y VENTURE CAPITAL

ASPECTOS	INVERSIONISTAS ÁNGELES	CAPITALISTAS DE RIESGO
Características de su iniciativa	Personal, individual	Institucional
Fuentes del dinero	Propio	Fondo de inversionistas
Qué financia	Iniciativas pequeñas en su etapa temprana	Empresas de medianas a grandes en su etapa de crecimiento.
Ubicación de la inversión	Cercana	Le preocupa menos
Contrata empleado	Simple	Complejo
Supervisión	Activa y personal	Estratégica y por reportes
Participación en la gerencia	Mucha	Poca
Estrategia para retirarse de la inversión	Le preocupa menos	Muy importante
Tasa de retorno	Le preocupa menos	Muy importante

Fuente: Red Cyted, 2016

# VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

# BOOTSTRAPPING

## VENTAJAS

Fácil acceso

No se necesitan garantías

Dinero efectivo

No tiene costo

No requiere trámites

## DESVENTAJAS

Riesgo más alto

Montos pequeños

Se queda sin liquidez



# CAPITAL SEMILLA

## VENTAJAS

- + Dinero inmediato
- + No hay trámites largos
- + Puede ser inversión
- + No tiene costo o muy bajo
- + Se basa en confianza

## DESVENTAJAS

- + Riesgo de problemas familiares por no pago
- + Montos pequeños
- + Devolución antes del plazo acordado



# PRÉSTAMOS

## VENTAJAS

- + Puede ser personal a través de cuenta corriente
- + No arriesga sus recursos
- + Mayor monto de crédito
- + Amplia oferta en el mercado
- + Posibilidad de sobregiros

## DESVENTAJAS

- + Tasa de interés alta
- + Gastos financieros extras
- + Trámites de aprobación pueden ser extensos
- + Necesario plan de negocios



## VENTAJAS

No hay desembolso inicial de capital,  
se liberan recursos para otros fines

Fondos no reembolsables

Libre disponibilidad

No exigen garantías

No hay responsabilidad financiera



## DESVENTAJAS

Tramitología pesada

Oferta escasa en el mercado

Connotación asistencialista

# CROWDFUNDING

## VENTAJAS

- No se pagan intereses
- Aportantes determinan posibilidades de éxito
- No se realizan trámites engorrosos
- Mejor conocimiento del público objetivo
- Vínculo personal entre creadores e inversores



## DESVENTAJAS

- Posibilidades de copia del proyecto
- Imagen negativa si no se consiguen los fondos
- No existe regulación estatal

# DETERMINAR RIESGO



## VENTAJAS

Se comparte riesgo

Se invierte en diferentes etapas del negocio

Fomenta nuevas ideas

Apalancamiento financiero

Hay acompañamiento del inversor

Buena reputación al proyecto

## DESVENTAJAS

Escasa oferta

Puede perder poder de decisión

Injerencia en toma de decisiones

Exigen proyectos bien estructurados

Son rigurosos para su aprobación



# ÁNGELES INVERSORES



## VENTAJAS

Son empresarios con experiencia

Tienen amplia red de contactos

No suele tener problemas para invertir

Tienen costos más bajos, son dueños del capital

Ofrecen motivación personal

## DESVENTAJAS

Excesivo control sobre la empresa

Poder de decisión mermado

Exigen retorno de la inversión

Difícil acceso

# VENTURE CAPITAL

## VENTAJAS

- + No se requiere de un aval
- + Relaciones, asesoramiento y experiencia en el proceso
- + Prestigio y credibilidad en la sociedad
- + Estabilidad y garantía de crecimiento



## DESVENTAJAS

- + Pérdida de autonomía y poder de decisión
- + Retorno de inversión alto
- + Pago de intereses periódicos



No solo esperar dinero, también conocimiento, experiencia, contactos



No esperar rentabilidad en el corto plazo



Existen varias fuentes según el nivel de desarrollo del proyecto



No ceder mucha participación al inversionista



Negocio debe ser flexible, puede cambiar el giro del negocio



# QUEERER LOS NEGOCIOS



- Emprendedores que trabajen en equipo
- Proyectos con modelos de negocios validados, no solo planes
- Flujos de caja reales
- Facilidad para transmitir ideas y relacionarse
- Garantías (en caso de entidades públicas y privadas)



Si hay fuentes de financiamiento en el mercado

Necesario preparar un plan de negocios

Mantener buen historial de crédito



Analizar ventajas y desventajas según tipo de negocio

Mientras unos lloran, otros fabrican pañuelos



Arigato

Mahalo

Grazie

*Spasiba*

THANK  
YOU

Thinks  
Moite

Gracias

*Merci*

Danke

Shukran

# MUCHAS GRACIAS

Gary Flor García  
PRESIDENTE CEFORCOM  
Av. 10 de Agosto N36-81 y Mañosca  
Edif. Luna Andrade, 3er. piso, ofc. 303  
Telfs: 022467934 / 022277087 / [0998334511](tel:0998334511)  
E-mail: [gaflor44@yahoo.es](mailto:gaflor44@yahoo.es)  
Web: [www.cefocom.org.ec](http://www.cefocom.org.ec)  
Skype: [gary.flor1](https://www.skype.com/name/gary.flor1)  
Quito-Ecuador

