

Panorama general de apalancamiento financiero para emprendedores

POR: GUSTAVO ORJUELA*

Según Colombia Fintech, en el país ya se reconocen más de 350 startup enfocadas en brindar servicios financieros, apalancados en tecnología. Hace tan solo unos días Bancolombia hace pública la inversión Trii por más de 3 millones de dólares, ratificando con esto, un vibrante ecosistema de inversión. La Cámara de Comercio de Bogotá acompaña y conecta a decenas de empresas anualmente, con servicios financieros y sin embargo, según el documento *Actividad Emprendedora: Colombia un país en reactivación* (GEM, 2021) entre el 52 y 54% de los empresarios manifiestan discrepancia frente a la facilidad a mecanismos de financiación.



Estamos ante un ecosistema emprendedor, en el que las asimetrías de información parecen ser un reto visible por afrontar y que como consecuencia de ello el difícil acceso a los servicios que demandan los empresarios para apalancar su operación.

Es por eso que, en cualquier momento de la estructuración, puesta en marcha o ejecución es una pregunta recurrente ¿Cómo apalancarlo financieramente? ¿Cuáles son los mejores mecanismos de financiamiento? ¿Dónde puedo acceder a fuentes de financiamiento confiables?

Entonces este artículo tiene como objetivo realizar una mirada amplia sobre el contexto empresarial en Colombia, para posteriormente, ahondar en las etapas y fuentes de financiamiento y concluir en recomendaciones generales.

¿En qué estamos?

En el 2011, el ecosistema emprendedor colombiano, evidenció el nacimiento de instituciones públicas y privadas que decidieron llevar la bandera del emprendimiento, como una respuesta a la competitividad y desarrollo económico del país. En ese entonces hablar de emprendimiento en Colombia estaba determinado por la ley marco de emprendimiento 1014 del 2006, que definió de manera anticipada los roles, significados e instituciones que comprenden el ambiente emprendedor.

Sin embargo, fue hasta el año 2011 en el cual programas como: *Apps.co* que era parte del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones e *Innpulsa Colombia* iniciativa vinculada a Bancoldex, lideraron desde el gobierno nacional la conversación de emprendimiento.

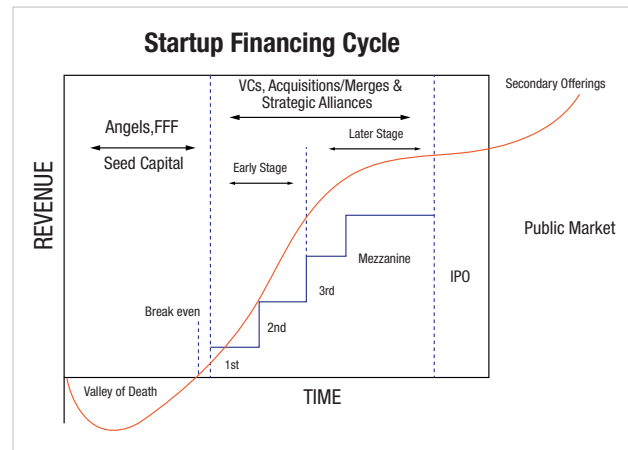
Se puso a disposición de los colombianos la posibilidad de: capacitarse en los saberes necesarios para ser participe en la economía digital, recibir apoyo de instituciones encargadas de procesos de aceleración bajo metodologías ágiles, participar en eventos de inspiración, entre otras iniciativas.

Según un estudio: *Escalando el emprendimiento en Colombia*, realizado por *The Breakthrough* para la Cámara de Comercio de Bogotá en año 2012, mostró que el 83% de las empresas ubicadas en la capital del país eran tradicionales; es decir, empresas enfocadas en explotar empresarialmente oportunidades de manera tradicional, con bajos niveles de transformación productiva e innovación. Para ese entonces, se inició una conversación que, a hoy se mantiene, sobre la gestación de emprendimientos de alto impacto (EAI), y el ambiente propicio para generarlos. La empresa consultora indica que “*Los emprendimientos de alto impacto (EAIs) son críticos para nuestra sociedad, porque generan altos niveles de prosperidad y movilidad social, salarios mejor remunerados y una base tributaria significativa*”.

En medio de esa discusión se abrió la oportunidad de conversar sobre cuáles son las: fuentes, mecanismos y vehículos de financiamiento más idóneos para cada tipo de emprendimiento.

Han pasado 10 años desde el documento citado anteriormente y el ecosistema emprendedor en Colombia ha cambiado drásticamente. Las instituciones, roles, recursos y discusiones han madurado visiblemente, lo que ha generado una nueva configuración del tejido empresarial, sobre todo de empresas de base tecnológica. Según el más reciente documento de mapeo de startups en Colombia realizado por Distrito para Innpulsa Colombia, el Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA) demostró que en Colombia hay cerca de 1.800 startups.

El auge de las startups ha traído consigo la conversación sobre la inversión de alto impacto y la identificación de rutas de financiamiento diferenciales que les ayuden a apalancar su crecimiento exponencial.



Estos ciclos de financiamiento están relacionados a la etapa de madurez y desarrollo de su emprendimiento y al monto de inversión en las rondas de inversión.

Como se puede ver en la gráfica, los emprendimientos tipo startups en etapa temprana pueden lograr financiarse a través de mecanismos como: ángeles inversionistas, plataformas de financiamiento colectivo (crowdfunding), grants por acceder a programas de aceleración, premios de concursos de emprendimiento o capital de familiares o amigos. Estas rondas en etapa temprana pueden oscilar entre 10.000 y 1 millón de dólares.

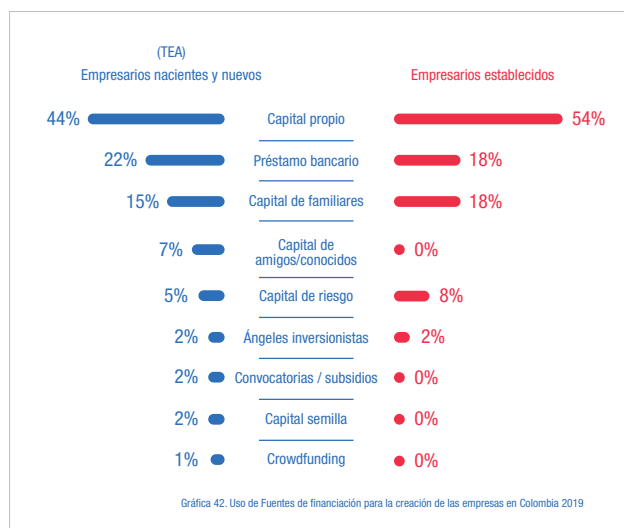
Una vez hayan logrado superar esta fase temprana, vienen rondas de inversión que se denominan serie A, B, C y que están relacionadas al monto de inversión, hitos de crecimiento y desarrollo de producto. Por ejemplo, una startup en serie A, puede tener una ronda entre 1 millón y 10 millones de dólares de inversión con una valoración *pre-money* hasta de 30 millones de dólares.

Al finalizar estos ciclos de financiamiento, las startups buscar hacer una salida a la bolsa de valores a través de una oferta pública inicial (OPI) o evaluar una estrategia de fusión de adquisición.

Es un hecho relevante, tanto para Colombia como para América Latina, el crecimiento de inversión de riesgo en emprendimientos de alto impacto. Fondos de capital de riesgo globales como: Andersen Horowitz,

Monachess o regionales como: Kasek Ventures, Angel Ventures o Magma por citar algunos, están apalancando el crecimiento de las startups en la región, e impulsando la disrupción en sectores tradicionales.

Al margen del mundo de las startups, las corporaciones también se han sumado a esta conversación a través de mecanismos de integración en el marco de la innovación abierta y específicamente de Corporate Venturing¹. Para el 2020 se publicó el documento, *Corporate Venturing en Colombia* realizado por Wayra Hispam donde identifica que: 15 empresas declararon, por medio de 36 transacciones, haber invertido una cifra superior a 163 mil millones de pesos en startups.



Sin embargo, vale la pena resaltar que esta realidad no es el diagnóstico completo del tejido empresarial y en este análisis se debe revisar el acceso a fuentes de financiamiento para empresas tradicionales. Según el GEM para Colombia del 2019, el 54% de las empresas establecidas financian su operación a través de recursos propios y sólo el 18% logra acceder a servicios de préstamos bancarios.

El acceso a fuentes de financiamiento como: crowdfunding, capital semilla o ángeles inversionistas y capital de riesgo siguen siendo lejanas al empresariado y su desconocimiento le impide tener un abanico un criterio más agudo en la toma de decisiones financieras.

Fuentes de acceso a financiamiento

Estas son algunas de las fuentes de acceso a financiamiento que les recomiendo tener en cuenta:

1. **Crowdfunding - Vaki:** <https://vaki.co> Vaki es la plataforma de financiamiento colectivo más reconocida del país y través de ella se puede acceder a aportes económicos para financiar un proyecto independientemente de su naturaleza.
2. **A2censo:** <https://a2censo.com/> A2censo en el ecosistema de inversión y financiamiento de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) en donde las empresas pueden publicar una campaña de financiación y después de ser evaluada y verificada es publicada para miles de personas puedan ser parte de la campaña
3. **Finaktiva:** <https://www.finaktiva.com/> Es la plataforma que brinda soluciones financieras para las empresas. Con más de 5.000 empresas financiadas y más de 2 mil millones de dólares financiados se convierte en una de las plataformas más confiables en América Latina.

En conclusión, en América Latina y especialmente en Colombia se ha fortalecido la conversación en torno a los servicios empresariales; buscado llegar al empresario con una oferta más amplia y acorde a su etapa de maduración. En este sentido, es el empresario quien hoy también debe tomar un rol activo y estratégico para entender el momento de la empresa y lograr el apalancamiento financiero en pro de competitividad. ▲

* Administrador de Negocios Internacionales -Universidad del Rosario. Maestría en Gerencia de la Innovación. Más de 12 años de experiencia en emprendimiento. Se ha desempeñado como docente en Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA); Universidad del Rosario y Pontificia Universidad Javeriana, entre otras. Se desempeñó como asesor técnico en la fase de descubrimiento de negocios de Apps.co, iniciativa de MinTIC, y recientemente fue el Head of Venture Partnerships para México y Colombia en Wayra.

1 Corporate venturing se define desde la integración entre corporaciones y startups para crear sinergias gana-gana.