Finanzas

¿Qué es el Venture Capital y cómo se relaciona con la innovación?

Guido D'Angelo - Esteban Onocko - Laura Rodríguez de Sanctis

Startups, unicornios, venture capital, entre otras, emergen como aquellas raras palabras nuevas de un sector que impacta con fuerza en la economía mundial. Definimos algunos de estos conceptos y comentamos su actualidad en nuestro país.

La palabra aventura viene del latín *adventura*, y surge de unir el prefijo *ad* "Lo que se aproxima" con la raíz *ventura* "los hechos inciertos del futuro". De esta última nace la palabra inglesa *Venture*.

Al hablar de **Venture Capital** nos referimos a inversiones en proyectos con elevados niveles de incertidumbre, por lo que las posibilidades de elevadas ganancias o importantes pérdidas también se elevan sustancialmente. El Venture Capital consiste en financiar negocios con potencial para crecer y hacer escalar exponencialmente sus dimensiones. Las empresas con este potencial son denominadas **Startups** (que viene del inglés *Start Up*, puesta en marcha), aunque también se las llama empresas emergentes.

Las startups implican un proceso de innovación y desarrollo continuo. En el lanzamiento de productos y servicios de una startup se conjuga un equilibrio entre la investigación de mercado y la necesidad de comercializar un producto para confirmar si es viable lo que se está proponiendo. Lógicamente, ser disruptivo en un mercado implica un riesgo muy grande, por ello la rentabilidad también será elevada si se logra escalar en los objetivos propuestos. En un libro muy reconocido se destacaba la importancia de crear, medir y aprender en el desarrollo de una startup (Ries, 2011).

Una startup nace como una idea y transita sucesivas etapas de financiamiento para crecer y poder implementar sus proyectos. Inicialmente, su fundador o fundadores suelen financiar la startup en conjunto con familiares, amigos y particulares, en las llamadas **rondas de inversión** de capital pre-semilla. De hecho, en inglés a esta tríada se la denomina FFF, que puede traducirse como amigos, familiares y tontos, ésta última por el elevado riesgo que se corre con inversiones de este tenor sobre proyectos de personas con las que no existe una relación de confianza. Esta primera etapa, se caracteriza por ser generalmente la más informal de todo el proceso ya que generalmente quienes "invierten" o participan de estas instancias no lo hacen para recibir retribución en el futuro próximo, además de que puede estar no documentada formalmente.

Habiendo podido desarrollar su idea de negocio, ya sea por sus propios medios o con ayuda de terceros, el emprendedor se encuentra con un nuevo reto: desarrollar el producto validado por el mercado, conseguir el público inversor para colocarlo, etc. Aquí es donde comienza una segunda etapa que es llamada financiamiento semilla. En ésta pueden intervenir fondos (existen fondos exclusivos de capital semilla) o inversores ángeles quienes asisten a los emprendedores a cumplir con estos hitos a partir del financiamiento de un equipo profesional y preparado para ello, en conjunto con sus propios consejos generalmente. En esta etapa, el monto de inversión no suele superar el millón de dólares y las empresas dentro de esta categoría tienen un valor no mayor a 6 millones de dólares. De todas formas, estas cifras son estimadas y pueden variar en función de las particularidades del emprendimiento y las características de los fondos. A los ingresantes inversores tanto en esta etapa como en las siguientes se les suelen otorgar participaciones accionarias con preferencias o a valorizaciones de mercado por debajo del nivel que la compañía espera alcanzar en el corto o mediano plazo.

Avanzada la etapa inicial de una startup, la compañía exitosa logra que sus ingresos se igualen o superen a sus gastos, lo que llamamos momento **Break Even** o punto de equilibrio. Con una base estable de clientes Y demás indicadores de cierta madurez, puede optar por sofisticar sus métodos de financiamiento. Aquí es donde entran en juego inversiones más importantes por parte de los fondos de Venture Capital.

Las startups que logran llegar hasta esta etapa pueden ir cerrando sucesivas rondas de inversión: Serie A, Serie B, Serie C, todas las que la compañía considere convenientes, siempre y cuando consigan inversores para cubrir los fondos requeridos. En este sentido, hace poco más de un mes la **fintech** (startup financiera que aplica nuevas tecnologías) Ualá cerró su serie D, en lo que fue la ronda de inversión privada más grande en la historia de una empresa argentina.

Si en algún momento de este proceso de levantamiento de capital la startup llega a tener un valor superior a los mil millones de dólares, se las llama empresas **unicornio**, por el valor insólito al que han logrado llegar. De los once unicornios que tiene la Argentina, seis de ellos llegaron a este valor en lo que va del 2021.

Las series de inversión se acaban cuando la startup comienza a cotizar en mercados de valores institucionalizados. Esto se lleva adelante mediante una **Oferta Pública de Venta** (OPV en español, IPO en inglés), donde las flamantes empresas cotizantes ofrecen parte de su capital al público en general, de manera tal de poder financiarse aún más.

El Venture Capital en América Latina

Las tasas en Europa y Estados Unidos continúan en mínimos que no se veían desde la recesión global de 2008, y no esperan subir hasta que no se consolide firmemente la recuperación económica con la salida de la pandemia. Este panorama de bajas tasas de interés en las principales plazas financieras ha hecho viables muchas inversiones relativas al Venture Capital.

En este contexto, al inicio de la pandemia el financiamiento a startups transitó un período de fuerte incertidumbre, como el sistema económico en su conjunto. No obstante, progresivamente el financiamiento se fue recuperando y el 2020 cerró con 488 acuerdos de Venture Capital en América Latina, superior a las 433 transacciones del 2019, de acuerdo con la Asociación de Inversiones en Capital Privado de América Latina (LAVCA). Si bien el capital total invertido en estos acuerdos pasó de US$ 4.844 millones a US$ 4.093 millones, la caída se debe principalmente a la complejidad de cierre de rondas de inversión en los meses de confinamiento. El ecosistema Fintech es el que más capital se ha llevado en nuestra región en el último año, apuntalado por un aislamiento que complicó cada vez más el uso de efectivo e impulsó la inclusión financiera. No obstante, una porción importante de los montos invertidos no se incluyen estas estadísticas, en vista de que son inversiones que se realizan de manera privada.



Por su parte, el primer semestre del 2021 rompió todos los récords en nuestro país. Con más de US$ 200 millones invertidos en este período, se consolidó el mejor primer semestre del que se tenga registro en nuestro país para el Venture Capital, de acuerdo con la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP).

Desde **BCR Innova** se trabaja sostenidamente para impulsar el desarrollo emprendedor y la innovación en nuestra región. En este marco, una nueva edición de la **BCR Startup Network** espera convocar a más startups de base tecnológica que busquen innovar al agro. Cuanto más se sigan apoyando iniciativas relativas a simplificar y facilitar la innovación en estos tópicos, habrá más argentinos embarcados en la aventura de invertir y emprender.