

Todo lo que
necesitas saber
sobre cómo
vincular socios a
tu empresa



Cámara de
Comercio de
Cali



Contenido

1. ¿Cuándo debes pensar en vincular socios a tu empresa?
2. Tipos de inversionistas
3. ¿Cómo prepararse para recibir inversión?
4. Algunas recomendaciones
5. ¿Cómo convertir empleados en socios?



Todo emprendedor sabe que crecer es un verdadero reto y muchas veces es necesario considerar la vinculación de un socio que permita escalar el negocio. Pero no se trata únicamente de buscar capital. Un socio también puede entregar conocimiento valioso, acceso a una red de socios estratégicos para la empresa o la incorporación de tecnología esencial para hacer tangibles los planes de expansión.

En esta guía te explicaremos algunos puntos esenciales sobre cómo vincular socios en tu empresa y en qué momento hacerlo.

1. ¿Cuándo debes pensar en vincular socios a tu empresa?

En tu vida empresarial se presentarán momentos cruciales en los cuales deberías considerar la búsqueda de socios. Es importante que tengas en cuenta que la vinculación de un nuevo accionista no solo responderá a la necesidad de conseguir nuevos recursos financieros para invertir.

También se debería poner sobre la mesa esta opción cuando se necesita incorporar conocimiento valioso a la empresa, acceso a nuevas tecnologías o a una red de clientes de alto valor.

Es importante que tengas en cuenta que la incorporación de inversionistas en tu empresa tiene un costo muy alto para tí, en la medida en que vas a ceder parte de la propiedad accionaria y, en la mayoría de los casos, se pierde el control total sobre la misma (mientras más inversión recibas).

A cambio, debes considerar como ganancia el acceso a conocimiento de la industria y la oportunidad de expandir tu negocio más rápido y a un nivel que tal vez no alcanzarías si te quedaras solo.

'La pregunta que podrías hacerte para tomar la decisión es ¿qué expectativas tengo con respecto a mi negocio? '



Es probable que sueñes con tener una gran empresa que opere en varios países en un plazo menor a cinco años, un gran equipo de trabajo y acompañado por una junta directiva de alto nivel, o tal vez quieres tener un negocio rentable que te permita controlar su crecimiento, con un desempeño moderado pero haciendo las cosas bien y tomando tú todas las decisiones.

Lo más común para un emprendedor es pensar en inversión alternativa cuando el sistema financiero tradicional le exige ciertas garantías que no puede cumplir, bien sea porque su patrimonio no le permite respaldar los préstamos o porque los montos requeridos superan su capacidad de pago, según las evaluaciones de riesgo típicas que realizan los bancos.

Si te ves como un gran empresario y aún no has considerado levantar capital o lo único que sabes al respecto son las historias de otros, entonces debes preguntarte lo siguiente: ¿quiero ser dueño del 100% de una idea que no vale nada o socio de un negocio que puede valer millones de dólares en un corto tiempo?

Aún así, los emprendedores deben considerar que para buscar capital, primero debieron invertir sus propios recursos en su negocio y generar el mejor caso de inversión al demostrar el potencial de su empresa.

¿Estás dispuesto a enfrentarte al reto personal y profesional de crecer aceleradamente en un corto tiempo?

2. Tipos de inversionistas

En Colombia, en los últimos años ha venido creciendo la figura de redes de ángeles inversionistas, fondos de capital privado y los fondos de capital de riesgo, que se especializan en identificar emprendimiento o empresas con un alto potencial de crecimiento. Lo más común es que en las primeras etapas de un emprendimiento sea la familia la primera red de apoyo financiero, bien sea con recursos

monetarios o en especie que permiten la sostenibilidad del negocio mientras se prueba su viabilidad. Una vez se realizan las primeras ventas, entran en juego otro tipo de financiadores.



Fondos de Fomento y Capital Semilla

Son fondos de índole público que buscan entregar recursos a emprendedores en crecimiento. El más reconocido a nivel nacional es el Fondo Emprender del SENA, el cual entrega recursos a emprendedores que tienen claridad sobre sus planes de crecimiento. El capital semilla es no reembolsable, sólo si el emprendedor ejecuta y logra los hitos planteados en el plan de crecimiento.

En el Valle del Cauca existe el Fondo ValleINN de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación del Valle, que se orienta tanto a emprendedores en etapa de ideación como a pequeñas y medianas empresas ya consolidadas. En diciembre de 2018 el fondo entregó \$ 1.000 millones a 38 emprendedores de diferentes municipios del Valle para apoyar sus ideas de negocio.

También hay premios como el del Grupo Carval a la “Valentía Emprendedora” el cual premia a los mejores dos emprendedores del programa de la Red Regional de Emprendimiento – ValleE.

Ángeles inversionistas

Su interés genuino es apoyar al emprendedor en sus primeras etapas, por lo tanto, no tienen interés en obtener el control del negocio sino de facilitar la financiación en momentos en que es casi imposible acceder a préstamos con el sistema financiero.

Por lo general, aportan montos que pueden ir desde \$ 50 millones hasta \$ 150 millones de pesos, y ven la inversión como un mecanismo para diversificar su portafolio de inversiones.

En el 2019 la Cámara de Comercio de Cali espera lanzar la Red de Inversión del Valle, donde se identificarán y entrenará a los ángeles de la región para luego conectarlos con emprendedores que tengan planes de crecimiento y tasas de retorno claros.

Crowdfunding

El año pasado se reglamentó este modelo de financiación colaborativa, en donde varias personas aportan sus recursos para financiar a pequeñas y medianas empresas. El decreto 1357 de 2018 definió que este modelo podrá ser desarrollado por las bolsas de valores, los administradores de sistemas de negociación de valores y sociedades anónimas de dedicación exclusiva, vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Si los aportantes son calificados con un alto grado de conocimiento en inversiones podrán financiar proyectos productivos con montos hasta 10.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, y si no son expertos el monto máximo será de \$ 3.000 smmlv.

Para mayo de 2019 está previsto el lanzamiento de Ascenso, una plataforma de crowdfunding desarrollada por la Bolsa de Valores de Colombia para que las medianas y pequeñas empresas de las industrias creativas y culturales puedan acceder a recursos de financiamiento colectivo y a conexiones estratégicas con inversionistas.

Fondos de inversión en Venture Capital (VC)

Son fondos profesionales de inversión, dirigidos por un Gestor Profesional y vigilados por la Superintendencia Financiera. Estos fondos están orientados a invertir en emprendimientos en etapa temprana y usualmente llegan después de que se han obtenido recursos de un ángel inversionista.

Cada fondo tiene una tesis de inversión que incluye los sectores de interés del fondo, las tasas de retorno, número de inversiones esperadas, monto de inversión promedio y posibilidad de follow ons (una segunda inversión para los emprendedores que logren alcanzar hitos establecidos con el Gestor del fondo). Los emprendimientos en los que se invierte ofrecen una alta expectativa de crecimiento en un corto plazo.

Al evaluar las inversiones en emprendimientos, los expertos del fondo no evalúan los resultados del emprendedor a la fecha sino las capacidades de su equipo y el potencial que tiene su negocio para crecer rápidamente en mercados internacionales.

Se especializan en emprendimientos que ya tengan ventas y un producto probado en el mercado. Buscan iniciativas con ingresos desde \$ 300 millones y pequeñas empresas. Los montos de inversión van desde los \$100.000 dólares hasta \$1 millón de dólares.

Fondos de capital privado

Se asimilan a los fondos de Venture Capital en cuanto a la gestión del fondo, su expectativa es obtener retornos altos de la inversión, en un tiempo promedio de 3 a 5 años. Por lo general, van por el control de la empresa y para lograrlo estructuran instancias de gobierno corporativo para realizar un seguimiento mensual de las actividades que desarrolla el emprendedor. Incluso, pueden decidir sobre los ejecutivos que estarán al frente de la ejecución de la estrategia.

Este tipo de fondos buscan empresas más maduras con ventas promedio de \$ 50.000 millones y posicionamiento en el mercado, o proyectos de alta envergadura en sectores como el de infraestructura.

Fondos corporativos

Son muy usados por las empresas más innovadoras del mundo. Google, por ejemplo, tiene un fondo corporativo que utiliza para acelerar los emprendimientos en los que invierte y luego ligarlos a la matriz.

Los fondos pueden usarse para proyectos de innovación pura o para acercarse a emprendimientos con innovaciones disruptivas, de esa forma no se pone en riesgo el patrimonio de la empresa principal o matriz.

Las medianas y grandes empresas que estructuran un fondo corporativo no solo pueden aportar recursos financieros sino que pueden hacer aportes en derechos económicos de contratos firmados con clientes, patentes e inmuebles.

Sector financiero

Dado el gran interés que ha despertado el impulso al emprendimiento en Colombia, algunos bancos han creado líneas especiales de crédito para emprendedores que tienen al menos seis meses en el mercado y han probado que su producto o servicio tiene la capacidad de convertirse en una empresa sostenible. Es probable que para acceder al crédito te exijan estar registrado ante la Cámara de Comercio de tu ciudad.



3. ¿Cómo prepararse para recibir inversión?

Para lograr que este sea un matrimonio con una expectativa de divorcio feliz, te recomendamos indagar en qué sectores y en qué tipo de empresas han invertido los potenciales socios.

No está de más también buscar a los emprendedores que han recibido recursos de esos inversionistas para conocer cómo se han comportado, cómo es su cultura organizacional y qué rol han jugado en el crecimiento de las empresas.

En la página www.techcrunch.com se pueden consultar los datos de más de cien mil inversionistas del continente americano.

Es fundamental que cuentes con un plan concreto de expansión y contratar un asesor legal que tenga experiencia previa en este tipo de operaciones para definir los lineamientos y alternativas de la negociación.

4. ¿Qué evalúa un potencial inversionista de un emprendedor?

Cómo suelen decir en el mundo financiero, un inversionista invierte en el jockey y en el caballo, es decir que analiza al equipo emprendedor para determinar si está en capacidad de generar los altos retornos que esperaría recibir en el mediano plazo.

Si el emprendimiento depende de los desarrollos tecnológicos, el inversionista querrá ver un equipo fuerte en tecnología, con conocimiento en esa industria y alta capacidad de ejecución.

Los expertos aseguran que la capacidad del equipo puede representar el 40% de la decisión final del inversionista.

Además evaluará si el emprendimiento realmente plantea soluciones a un problema real de la industria o de los consumidores.

Ten a la mano información sobre el potencial de mercado que tiene tu empresa, la capacidad de llegar a otros países en un corto tiempo y una proyección sobre la escala que podrías alcanzar en el tiempo con la inyección de recursos que necesitas y el talento humano idóneo.

El inversionista te pondrá a prueba para determinar si tienes claro el modelo de monetización de tu negocio así como los resultados en ventas logrados hasta la fecha. También analizarán si esa inversión podrá ser fácilmente realizable en el mediano plazo y quiénes podrían estar interesados en comprar esa participación.

Recuerda que un inversionista irá por una rentabilidad atractiva, así que no te molestes si desde un principio te pregunta a quiénes podrían verle tu empresa si llegarán a alcanzar la escala que tú sueñas.

Valorar una empresa que tiene un historial de ventas y una cartera de clientes es mucho más sencillo que calcular el valor de un emprendimiento con menos de tres años de operaciones o de un proyecto totalmente nuevo.

En estos dos casos, entran a jugar actores como la calidad del equipo humano al frente del emprendimiento. También se le dará mucha importancia a la continuidad de los miembros de ese equipo.

Tus potenciales socios analizarán los perfiles de cada persona, sus intereses personales y profesionales, los salarios que se pagan y las compensaciones extra salariales que se entregan, entre otros.

Cuando no existe claridad sobre el valor de la empresa siempre será posible plantear el modelo de notas convertibles en acciones, es decir préstamos que realizarán los inversionistas

y que podrían convertirse en acciones al cabo de uno o dos años, si las proyecciones de crecimiento se cumplen y se puede realizar una valoración más objetiva.

En el acuerdo también se puede plantear un esquema para devolver el dinero recibido, reconociendo unos rendimientos pactados desde el principio.

Entre las opciones de salida están: la venta a un comprador estratégico que puede ser una empresa líder nacional o internacional del sector en que opera la compañía, la venta a un fondo de capital privado más grande, la recompra de las acciones por parte de los socios iniciales o la salida a bolsa, si son empresas más grandes.

El momento más sensible de una sociedad es la salida, o cuando los inversionistas desean obtener los rendimientos de su inversión, porque será entonces cuando se conocerán realmente las ganancias obtenidas

5. Algunas recomendaciones

Estar seguro de que la plata que se recibe no se usará para apagar incendios porque la búsqueda de recursos es larga y demorada. El dinero que llega por inversionistas debe usarse para expandir la empresa y tiene que estar acompañado de un verdadero plan de crecimiento.

Hacer el due dilligence o debida diligencia es fundamental pues permitirá conocer todo el negocio y entender la capacidad que tiene para detonar crecimiento de alto impacto. Y de cara al emprendedor, podrá entender con quién se está asociando en el mediano plazo.

6. ¿Cómo convertir empleados en socios?

En algunas industrias es fundamental garantizar el compromiso del talento humano altamente calificado para cumplir sus expectativas de crecimiento. Así ocurrió en los primeros años en que Google estaba definiendo su modelo de crecimiento, lo que le permitió crear toda una red de talentos que se convirtieron en propietarios de la firma.

No te lances a firmar papeles con tus empleados sin tener en cuenta algunas opciones que recomiendan los expertos para dar ese paso con más tranquilidad.

Stock options

Son una especie de opciones convertibles en acciones. Para convertirse en socio efectivo, el empleado tendrá que cumplir con ciertas condiciones de permanencia en la empresa o unos hitos en cuanto a objetivos de ventas y crecimiento. Si no se cumplen, no se hará efectiva la opción. Se recomienda destinar hasta el 10% de las acciones este propósito.

La plata vale por dos

los recursos en efectivo valen el doble de las acciones mientras que el que pone trabajo se le debe cuantificar el tiempo que va a destinar.

Así las cosas, si un socio pone en efectivo \$ 500 millones en la estructura accionaria se le valdrán por \$ 1.000 millones, mientras que el que pone trabajo cuantificaría su aporte en \$ 200 millones en un término de un año, para un patrimonio total de \$ 1.200 millones.

Sin embargo, en sectores en donde el capital intelectual es el que más vale se tendría que analizar el aporte del socio que entregará su know how pues será mucho más valioso que en un negocio más tradicional.

Ten siempre presente consultar con una firma de abogados con experiencia en este tipo de operaciones. Ellos te guiarán en el proceso y te ayudarán a identificar mecanismos de salida idóneos también para los empleados que se convierten en socios, pues nadie garantiza que esa relación vaya a funcionar en el mediano y largo plazo.



Guía elaborada por Media Solutions SAS para la Cámara de Comercio de Cali
Asesores: Miguel Ángel Flórez, Alexander Mahecha e Iván Darío Reina, de la Gerencia de Estrategia de Innovación de la Fiduciaria Banco de Occidente.
Revisión y aprobación: Isabela Echeverry, directora de emprendimiento e innovación de la Cámara de Comercio de Cali.
Se puede reproducir el contenido de esta guía, de manera parcial o total, siempre y cuando se reconozca la titularidad de la obra a la Cámara de Comercio de Cali



@camaracali



Cámara Comercio Cali



/camaradecomerciodecali



/camaradecomerciocali



ccc.org.co