

```
{ INCLUDEPICTURE \d
"C:\\Documents and
Settings\\Alicia\\My
Documents\\My
Webs\\sitio_ventures\\ima
ges\\logoventureslatinas.gi
f" \*
MERGEFORMATINET }
```

Angels Investors

Agentes estratégicos en las primeras etapas de formación de emprendimientos ©

Preparado por Maria de los Angeles Romo

Supervisado por Alicia Castillo Holley

Resumen

Este estudio fue realizado a 59 inversionistas ángeles reales o potenciales de diversos rubros y sectores. El 46% de la muestra fueron inversionistas chilenos, el 90% correspondió al género masculino.

El trabajo busca recolectar información sobre inversionistas privados para definir cómo ciertos factores influyen en su comportamiento en relación al financiamiento por capital de riesgo en sus fases iniciales.

El informe se estructura en dos partes. La primera de ellas entrega antecedentes bibliográficos sobre la estructura de la Industria de Capital de Riesgo y los actores involucrados, incluyendo una descripción sobre inversionistas ángeles y el rol que cumplen en etapas iniciales de desarrollo de empresas emergentes. La segunda parte del informe analiza los resultados de la encuesta.

La encuesta constó de 50 preguntas cerradas, incluyendo preguntas sobre la actitud de los inversionistas frente a inversiones generales, inversiones en empresas emergentes, propuestas de inversión e información individual para caracterizar la muestra. Las respuestas fueron organizadas en tres secciones: Caracterización de la muestra, Inversiones generales de los inversionistas ángeles e Inversiones en emprendimientos.

De este trabajo se concluye lo siguiente:

1. Los inversionistas de la muestra han invertido principalmente en depósitos bancarios (66,4%) y empresas que cotizan en Bolsa (60,4%), aludiendo a portfolios diversificados de inversión.

2. El 62% de los inversionistas muestreados creen que han aportado a los negocios relevantes estrategias alternativas (know how y conocimientos), en tanto que el 52% de ellos siente que ha aportado una importante red

5. El 54,2% de los inversionistas (32 de los muestreados) recibió entre 1 y 5 propuestas de inversión, de los cuales 15 de ellos consideró alguna de las propuestas, estas propuestas consideradas interesantes y que generaron interés seriamente, condujeron a una reunión o a una investigación de antecedentes. De las 15 propuestas que llegaron a una reunión y un análisis de antecedentes, 10 de ellas que fueron seguidas seriamente) se consideraron.

6. Las principales referencias para conseguir una inversión son Personales y Profesionales, especialmente en sistemas estructurados y consultando a expertos para decidir invertir. La inversión en empresas emergentes a la vez y el aumento de sus inversiones en empresas emergentes por las características personales del inversionista. En cuanto a importar el rubro, es relevante la rentabilidad del rubro. Los inversionistas de la muestra creen que el éxito y fracaso es responsabilidad del fundador para llevarlo a cabo.

7. El 37,5 % de la muestra reveló no haber invertido en empresas emergentes. Si consideramos que el 62% de los inversionistas no invierten en empresas de este tipo, la muestra representa una minoría (20%), esta estadística respecto a la inversión en empresas emergentes revela que existe un tipo de inversiones, su estructura y las características que son obtenibles. Por otro lado, las luces de las inversiones riesgosas podrían justificarse si los inversionistas consideran menos inversión en empresas emergentes.

de contactos y otros inversionistas.

3. La principal limitante para no haber aumentado la inversión en empresas emergentes no ha sido la falta de Capital, sino la falta de propuestas atractivas y con información confiable. El 66,7% de los inversionistas declaró no haber recibido propuestas interesantes y el 51,8% dijo no haberlas recibido con información confiable. Sin embargo, aparentemente el problema no radica en la falta de proyectos atractivos sino más bien en el desconocimiento de la existencia de estos proyectos y/o en muchos casos la mala presentación de los mismos. Esta falencia se transforma en disminuidas inversiones en el sector, porque para los inversionistas ángeles los Planes de Empresas bien estructurados y de acuerdo a los criterios que consideran indispensables, parecen ser una esencial herramienta para definir las inversiones que pretenden hacer.

4. En su mayoría (84,6% de la muestra) quieren un Miniplan de Empresa, real y con proyecciones válidas, para condicionar sus inversiones. El 80,8% de los encuestados considera importante además el contacto cara a cara con los emprendedores del proyecto y su equipo de trabajo. En este sentido, dadas las características de los negocios, los inversionistas esperan información muy detallada, real y con proyecciones válidas, para condicionar sus inversiones. Una conclusión como esta puede ser muy importante para el desarrollo de una estructura de mercado tendiente al acercamiento entre emprendedores e inversionistas enfocada a lograr negociaciones exitosas y la posterior creación de riqueza. Específicamente para desarrollar programas de capacitación y entrenamiento.

respecto a evaluaciones anteriores. En las evaluaciones anteriores los inversionistas han debido dar es decir, pero una vez hecho pierden el temor y son relevantes las inversiones hechas durante los últimos 12 meses y previo

8. El 21% de los encuestados declaró éxito de un proyecto emergente, la cara a cara versus el 9% de ellos que lo

9. Con respecto al capital disponible por el momento realmente han invertido en empresas emergentes consideran más invertir menores montos (80% de la muestra). Prefirieron invertir en montos superiores a \$250.000 en empresas emergentes por los montos superiores a ello, las inversiones en empresas emergentes y aumentan para los otros sectores. Probablemente asociado al riesgo que representan las empresas emergentes y a las necesidades de capital. En general para montos menores de inversión invierten menos de lo que realmente han invertido en empresas emergentes: Esto alude nuevamente a la falta de inversión, poco atractivas o más estructuradas. Para montos superiores de inversión, los inversionistas que han lo que hace a pensar en atraer inversión a emprendedores emergentes.

(c) Ventures Latinas LLC. Permitida su reproducción citando la fuente.
www.ventureslatinas.com