

Asistencia a emprendedores universitarios en la formulación de proyectos para la búsqueda de financiamiento

Talbot Wright, María Lorena y Colombo, Andrés ¹
Parque Científico Tecnológico, Secretaría de Ciencia y Tecnología
Universidad Nacional de Córdoba

Resumen

El trabajo que la Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) lleva a cabo con emprendedores provenientes del ámbito universitario implica facilitar distintos tipos de herramientas que apoyen la formación de empresas de base tecnológica (EBTs). Entre ellas, surge la asistencia en la formulación de proyectos tanto pública como privada. Este tipo de soporte nace como respuesta a la existencia de proyectos mal formulados o que no cumplen con los requisitos de las convocatorias a las que se presentan. Así, se evidencia que los emprendedores carecen de experiencia y de información acerca de los llamados de presentación de proyectos vigentes. En estos casos, no logran transmitir su conocimiento en un formulario de papel, por lo que las presentaciones a líneas de financiamiento se hacen muy dificultosas. Resolver esta problemática resulta fundamental para un emprendimiento en formación, ya que frecuentemente, el acceso a financiamiento es clave para el éxito de un proyecto de EBT. Como respuesta a esta situación, la Incubadora de Empresas UNC ha generado un sistema de soporte en la búsqueda de financiamiento, que implica una serie de actividades tendientes a dar apoyo durante la formulación que llevan a cabo los emprendedores. Este esquema consiste en una serie de pasos de asistencia que pueden resumirse en: 1) detección de necesidades, 2) determinación de objetivos de financiamiento, 3) elección de una línea de financiamiento y adecuación del proyecto y, 4) acompañamiento en la aplicación. La experiencia adquirida durante los últimos dos años por la Incubadora de Empresas UNC en relación con la asistencia en formulación, ha permitido determinar distintos aspectos de importancia que deben ser considerados en este proceso. En particular, el apoyo a

¹acolombo@secyt.unc.edu.ar

los emprendedores con proyectos provenientes del ámbito académico requiere el desarrollo de estrategias que permitan transcribir el lenguaje “científico” utilizado por los emprendedores a un léxico apropiado para la presentación a una línea de financiamiento. Asimismo, se ha comprobado que un aspecto crucial es la identificación de las necesidades puntuales que tiene un emprendimiento. Muchos emprendedores aplican a líneas de financiamiento que terminan condicionando su desarrollo como EBT, y no tienen en cuenta los objetivos orgánicos de su proyecto y la utilización de las líneas disponibles como soporte a estos objetivos (y no como un objetivo del proyecto per se). El trabajo efectuado justifica el apoyo sistémico a los potenciales emprendedores académicos en pos de disminuir los riesgos de deserción en la transformación de ideas en EBT’s.

Palabras claves: emprendedorismo, financiamiento, formulación

1. Introducción

Se denominan Empresas de Base Tecnológica (EBTs) a aquellas empresas que surgen de un nuevo descubrimiento, ya sea tecnológico o científico. Este tipo de empresas comercializa nuevos productos o servicios y se desarrolla en función del conocimiento o know how como principal pilar de competitividad, requiriendo mano de obra altamente calificada para su desarrollo y funcionamiento. Además, disponen de herramientas y mecanismos tendientes a promover y facilitar su formación e inserción en los mercados. En este contexto, la Universidad Nacional de Córdoba cuenta con una Incubadora de Empresas (IE), que tiene como objetivo agregar valor al conocimiento generado en el ámbito universitario, mediante la generación empresas innovadores de base tecnológica, que acompañan a los científicos emprendedores en la transformación de una idea en una empresa.

Como ocurre con otro tipo de emprendimientos, desarrollar e insertar en el mercado una EBT es un proceso complejo. Distintas herramientas de apoyo a los emprendedores han surgido en los últimos años, al tiempo que el emprendedorismo se ha venido consolidando como una disciplina particular, con el objetivo de sistematizar el conocimiento generado alrededor de los distintos aspectos de la creación de nuevas empresas.

En el contexto de una EBT de origen universitario, existen ciertas particularidades que son necesarias tener en cuenta para lograr generar procesos más eficientes de apoyo a emprendedores. En este sentido, los emprendedores académicos se diferencian en varios aspectos de los emprendedores tradicionales. En particular, las motivaciones principales de los emprendedores académicos, fundadores de empresas basadas en el conocimiento, se relacionan con sus deseos de realización personal basados en el agregado de valor de las investigaciones que generaron. Esto hace que las EBTs que surgen de emprendedores científicos, fundamentados en ideas altamente innovadores, posean una alta proporción de activos intangibles, que generan una situación de gran incertidumbre para el desarrollo del emprendimiento. Poder disminuir el riesgo que conlleva la creación de una EBT es entonces la función principal de una organización como la Incubadora de Empresas de la UNC.

La creación de nuevos emprendimientos conlleva diversos obstáculos, entre los que se destaca la necesidad de apoyo financiero adecuado para poder sobrellevar las distintas etapas de desarrollo. Actualmente, existen diversas líneas de financiamiento disponibles para los emprendedores académicos. Estas líneas, tanto públicas como privadas, tienen como objetivo

acompañar financieramente a proyectos de innovación y emprendedorismo, especialmente en las primeras fases de la empresa, donde el emprendedor debe desarrollar su modelo de negocio y definir un prototipo. Sin embargo, en la aplicación de líneas de financiamiento por parte de emprendedores científicos pueden presentarse ciertas dificultades. Entre éstas, la carencia de información relacionada con las características y alcances que poseen las convocatorias vigentes. Asimismo, muchas veces estos emprendedores no logran transmitir su conocimiento en un formulario de papel, por lo que las presentaciones a líneas de financiamiento se hacen muy dificultosas. Por otro lado, el tiempo del que dispone un emprendedor para completar una aplicación adecuada y exitosa muchas veces es limitado, tanto por la naturaleza de una línea de financiamiento en particular, como por su falta de experiencia en la generación de procedimientos de aplicación eficientes. Resolver toda esta problemática resulta fundamental para un emprendimiento en formación: la mayoría de las veces el acceso a financiamiento es clave para el éxito de un proyecto de EBT.

En respuesta a esta situación, desde la Incubadora de Empresas se ha generado una herramienta de asistencia técnica y apoyo en la búsqueda de financiamiento para los emprendimientos de base tecnológica. El objetivo de este trabajo fue evaluar la eficiencia que ha tenido esta herramienta de apoyo durante su aplicación en la búsqueda de financiamiento por parte de dos emprendimientos incubados en la IE.

2. Metodología

2.1. Herramienta de asistencia para la búsqueda de financiamiento

La herramienta de asistencia técnica desarrollada por la Incubadora de Empresas presenta una serie de etapas que se desarrollan trabajando de manera colaborativa con el emprendedor asistido. Las siguientes son las actividades claves que la caracterizan:

- 1) Análisis continuo de las potenciales líneas de financiamiento. A través de boletines electrónicos, comunicados formales, visita a páginas web y contacto permanente con personas de referencia, desde la IE se realiza una vigilancia continua de los programas de financiamiento orientados a emprendedorismo e investigación y desarrollo. Actualmente, existen diversas líneas de financiamiento a las que los emprendedores universitarios pueden aplicar. Las más utilizadas son aquellas provenientes del sector público en las que, a través de programas de capital semilla (generalmente subsidios), se acompaña al emprendedor en las

primeras fases del emprendimiento, etapa que representa un gran riesgo debido a que aún se requiere validar el modelo de negocio y definir un prototipo. Los principales organismos que ofrecen financiamiento, capacitación y asistencia, son el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (mediante diversos programas), el Ministerio de Industria de la Nación a través del programa Incubar, el Ministerio de Industria, Comercio y Minería de la Provincia de Córdoba, el Banco de la Nación Argentina a través de la Fundación EMPRETEC, el Banco Credicoop Coop. Ltda, a través del Programa Emprendedor XXI, la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de la Nación, entre otros.

2) Determinación y análisis de las necesidades del emprendimiento. Como parte del sistema de asistencia de la IE, se trabaja junto al emprendimiento delineando objetivos a alcanzar, tanto a corto como a largo plazo. De estos objetivos se desprenden necesidades relacionadas al financiamiento. A partir de ese análisis, se realiza un diagnóstico de los principales rubros que necesitan financiar los emprendimientos y las capacidades que presentan los emprendedores para ejecutar los programas de financiamiento.

3) Vinculación de la necesidad detectada y oportunidades de financiamiento. Con la información recolectada en los pasos anteriores, se seleccionan aquellas líneas de financiamiento disponibles que se adecuen a las necesidades de un emprendimiento particular. Este punto es de suma importancia, ya que obliga al emprendimiento a enfocarse y seleccionar aquellos programas que sumen valor a su proyecto, lo que les permite no aplicar de manera serial a muchas líneas por el solo hecho de conseguir dinero.

4) Acompañamiento en la aplicación. Todos los emprendedores que participan de la Incubadora de Empresas tienen desarrollado un plan de negocios (PN). Este plan comienza en el periodo de pre-incubación, y es la base de todos los formularios para aplicar en diversas líneas de financiamiento. Esta herramienta presenta gran dinamismo: desde la IE se sugiere que se adecue al estadio de crecimiento del emprendimiento. En esta etapa, el rol de la IE consiste principalmente en adecuar la información volcada a un formulario. Muchas veces esta información es de carácter científica y requiere ser modificada a un lenguaje acorde para su interpretación por parte de los organismos evaluadores de la aplicación. En este sentido, desde esta asistencia se guía y acompaña en el llenado de formularios y armado de carpetas de presentación. El eje de trabajo en esta etapa es revisar los campos del formulario y sugerir adaptaciones en función a la línea de financiamiento a aplicar.

2.2. Proyectos analizados

Para el desarrollo de este trabajo se analizó la asistencia a tres emprendimientos de base tecnológica generados en la Incubadora de Empresas UNC. Esta iniciativa fue desarrollada por el equipo de gestión de la IE, quien aplicó la metodología descrita anteriormente. Los proyectos asistidos:

1) Emprendimiento Bixel Studio, conformado por tres hermanos que se dedican al desarrollo de videojuegos para dispositivos Apple. En el caso de Bixel, se analizará su estrategia general de financiamiento desde sus comienzos.

2) Emprendimiento Febo Asoma, conformado por una emprendedora especialista en energías renovables. Este emprendimiento se basa en el desarrollo de una patente de un calefón solar plano. Se asistió en la aplicación del emprendimiento a la línea Pacc Emprendedor (del programa Incubar del Ministerio de Industria de la Nación), con un proyecto por \$178.970,00, que incluyó un ANR (aporte no reembolsable) de \$152.499,50 y un aporte del emprendedor de \$ 26.470,50. Este proyecto está actualmente en etapa de pre-aprobación.

3) Emprendimiento Insus, que desarrolla soluciones tecnológicas para el sector agropecuario y se encuentra trabajando en el prototipado de una sonda para medirla humedad en el suelo, destinada a mejorar la eficiencia de los sistemas de riego. Se asistió a este emprendimiento en su presentación a la línea Pacc Emprendedor, con un proyecto de \$178.900,00 (que incluyó un ANR de \$152.440 y un aporte del equipo emprendedor de \$ 26.460 y que se encuentra en la actualidad en etapa de pre-aprobación) y al programa Empresas Madrinas (perteneciente al Ministerio de Industria de la Provincia de Córdoba), con el fin de buscar un ANR de \$120.000 y la vinculación con una empresa madrina local que acompañe al emprendimiento (esta aplicación está actualmente en formulación junto con un Banco local que oficiará de empresa madrina para Insus).

3. Análisis e interpretación de los resultados

En relación con el caso del emprendimiento Bixel, desde sus inicios se aplicaron diversas líneas de financiamiento público para sostener su desarrollo. No se trazó ninguna estrategia y se aplicó a varias convocatorias con objetivos diversos. Así, este proyecto sirvió como caso testigo para la Incubadora de Empresas: la aplicación a diversas líneas de manera “oportunistista” llevó a generar varios productos sin terminar y enfocó al equipo exclusivamente

en el desarrollo de acciones técnicas, descuidando facetas del desarrollo comercial. Bixel fue seleccionado en los fondos FONSOFT modalidad I 2009, FONTEC 2010, FONSOFT modalidad II 2013, INCA y convocatoria Manuel Belgrano Asistencia Exportadora. El monto total en todas las líneas de fondos no reembolsables fue de \$830.128, con un aporte total por parte del equipo emprendedor de \$480.000. Como resultado de estas acciones, se generó un gran abanico de productos no aptos para comercializar y alejados del mercado. Cada línea de financiamiento tiene sus objetivos y la falta de adecuación a cada una de ellas genera un desequilibrio en la estrategia de un emprendimiento. Esto representa una pérdida de tiempo y dinero para la EBT. Esta experiencia fue clave para que el equipo de la IE generara una metodología para acompañar y guiar a los emprendedores en la búsqueda de financiamiento. A partir de esto, se definió y perfeccionó un modelo de asistencia que comprende actualmente los pasos descritos anteriormente.

Se tomará en este trabajo la experiencia de la Incubadora de Empresas para la búsqueda de financiamiento de los proyectos Febo Asoma e Insus. De la asistencia a estos emprendimientos se pudieron extraer distintas experiencias y aspectos particulares. El proyecto Febo Asoma, que trabaja en el sector de las energías renovables, requiere imperantemente el acceso a financiamiento para el desarrollo del primer prototipo de calefón solar plano. Esta situación surgió del análisis de las necesidades del emprendimiento. Hay que mencionar que este estudio de necesidades no es aislado, y requiere de asistencia estratégica por parte de la IE en el desarrollo completo del emprendimiento. Así, se determinó que, un paso estratégico para validar la viabilidad técnica de la patente que respalda al proyecto Febo Asoma, fue el desarrollo de un primer prototipo. En particular, resultó necesaria la adquisición de materiales, herramientas e insumos para lograr este desarrollo. Del análisis de oportunidades disponibles, se decidió la aplicación a la línea Pacc Emprendedor para este fin.

Esta línea resulta adecuada para el desarrollo de prototipos industriales, ya que permite la adquisición de activos en los ítems antes mencionados. Asimismo, el proyecto Febo Asoma se encuentra dentro de las áreas de apoyo prioritarias determinadas por el Ministerio de Industria de la Nación. El trabajo posterior de aplicación implicó la adecuación del plan de acción de Febo Asoma. Sin embargo, el emprendimiento presentaba un plan de negocios (PN) no acorde a su realidad, con aspectos sobrevalorados y características poco creíbles. Esto forzó a la emprendedora y al equipo de gestión a definir una línea de trabajo acorde a los pasos

reales de desarrollo que se iban a llevar a cabo, trabajándose principalmente en el nuevo diseño del PN y la definición de objetivos. La situación anterior pone de manifiesto una característica constante de los planes de negocios de emprendimientos en fases tempranas de desarrollo: su poca adecuación a la situación real del emprendimiento. La dinámica del trabajo de los emprendedores y los constantes cambios que sufren sus proyectos hacen que, en general, los planes de negocios queden obsoletos en cuanto a su análisis de oportunidad y competidores, sus previsiones financieras, y su plan de trabajo futuro. La aplicación a la línea Pacc Emprendedor forzó el desarrollo de un plan de acción conciso y acorde a los pasos reales a realizarse, quitando importancia a las proyecciones financieras y otros aspectos más volátiles del emprendimiento, lo que aportó una cuota importante de realidad. La IE, junto con la emprendedora de Febo Asoma, trabajó de manera mancomunada en el desarrollo de un plan de producción de un prototipo de calefón consistente con los pasos de producción requeridos, tanto en cuanto a los tiempos necesarios como a los recursos específicos. Así, se logró un plan aceptable, con pasos concretos y un presupuesto de trabajo acorde, que se encuentra a la espera de su aprobación.

Actualmente, y en el contexto del desarrollo de la estrategia general del emprendimiento (en la que, como se mencionó, asiste de manera constante la Incubadora de Empresas) se ha detectado también la necesidad de vinculación y financiamiento para desarrollar los canales de comercialización de Febo Asoma. Esto hace que se continúen buscando oportunidades de asistencia, tanto públicas como privadas, que favorezcan la consecución del plan previsto.

Con el proyecto Insus se trabajó en la aplicación a dos líneas de financiamiento: la línea Pacc Emprendedor y el programa Empresas Madrinas. En relación con la línea Pacc, se aplicó para la adquisición de materiales, herramientas e insumos para el desarrollo de una sonda de humedad. Insus cuenta con un plan de trabajo claro, lo que facilitó la detección de las necesidades puntuales del emprendimiento. El proyecto tenía un muy buen desarrollo del PN en su parte técnica. No obstante, se debió profundizar y adecuar algunos aspectos del plan.

Surgió en esta instancia una problemática particular, que se puede decir es muy común para los emprendedores científicos. Esta situación se relaciona con la poca comprensión que se tiene del lenguaje técnico, utilizado en las formulaciones de planes de negocios por parte de proyectos con alto componente técnico. En la mayoría de los casos, no se logra plasmar de

manera concisa y en un lenguaje claro la oportunidad del proyecto, sus aspectos técnicos, los planes de acción, etc. Por lo que se requirió un trabajo de adecuación del proyecto formulado por Insus para su comprensión por un público no especialista en el tema de manera de propiciar su presentación a la línea de interés. Por otro lado, también se asistió al emprendimiento en su aplicación al programa Empresas Madrinas para la adquisición de insumos para el desarrollo del prototipo de la sonda de humedad. Para esto, además de una presentación formal en papel, sobre la que se está trabajando, también fue necesaria una presentación oral del proyecto ante autoridades de un banco local. Por consiguiente, se llevó a cabo una capacitación para lograr una presentación más efectiva, en la que los puntos principales de trabajo fueron: la adecuación del vocabulario utilizado y la generación de una presentación concisa y con un estilo propio. La asistencia brindada está en línea con los aspectos de comunicación que se debieron trabajar para la presentación a la línea Pacc Emprendedor, y forman parte de la problemática antes referida.

4. Conclusiones

Las empresas de base tecnológica de origen universitario constituyen una nueva ola de emprendimientos surgidos en nuestro país: en los últimos años, este tipo de proyectos ha aumentado tanto en número como en impacto generado. La creación de nuevos puestos de trabajo altamente calificados y la apertura de nuevos nichos de mercado son uno de los principales atractivos para apoyar este tipo de emprendimientos.

La Incubadora de Empresas UNC apoya decididamente a estos proyectos, con el propósito de generar y/o adaptar nuevas herramientas que sustenten el desarrollo de EBTs. Los recursos financieros fundamentales para el éxito de este tipo de emprendimientos, la IE ha generado una herramienta puntual de asistencia, la cual está transitando sus primeros pasos de ejecución. Hasta el momento, se considera positivo el alcance y la eficiencia que tuvo el apoyo en la búsqueda de financiamiento. En este trabajo no se ha hecho hincapié en indicadores relativos a la efectividad de la IE para la búsqueda de financiamiento, pero distintos aspectos relacionados con el trabajo requerido para aprovechar estas oportunidades han sido considerados. Así, y hasta el momento, los resultados alcanzados muestran la necesidad de adecuación de los planes de negocios de cada emprendimiento, tanto en la generación de variables cuantitativas y planes de acción acordes con la realidad, como en aspectos de

comunicación que los hagan más amigables y capaces de ser comprendidos por el público no especialista. En este sentido, se considera de suma importancia para este proceso de asistencia la interacción de los emprendedores con tutores que guíen la búsqueda de financiamiento adecuado a la problemática del emprendedor. Además de aspectos relacionados con la aplicación a líneas específicas, este tipo de apoyo es importante para facilitar a los emprendedores conocimientos en materia de instrumentos de financiamiento disponibles, ya que muchas veces el emprendedor académico no conoce las oportunidades con las que cuenta.

Se puede decir que es fundamental brindar un apoyo sistémico a los potenciales emprendedores académicos, para disminuir los riesgos de deserción en la transformación de ideas en EBTs. Ofrecer herramientas de asistencia que sean acordes y eficientes permite también encauzar los fondos obtenidos, a fin de evitar que un emprendimiento aplique azarosamente a distintas oportunidades.