

Cultura de inversionismo

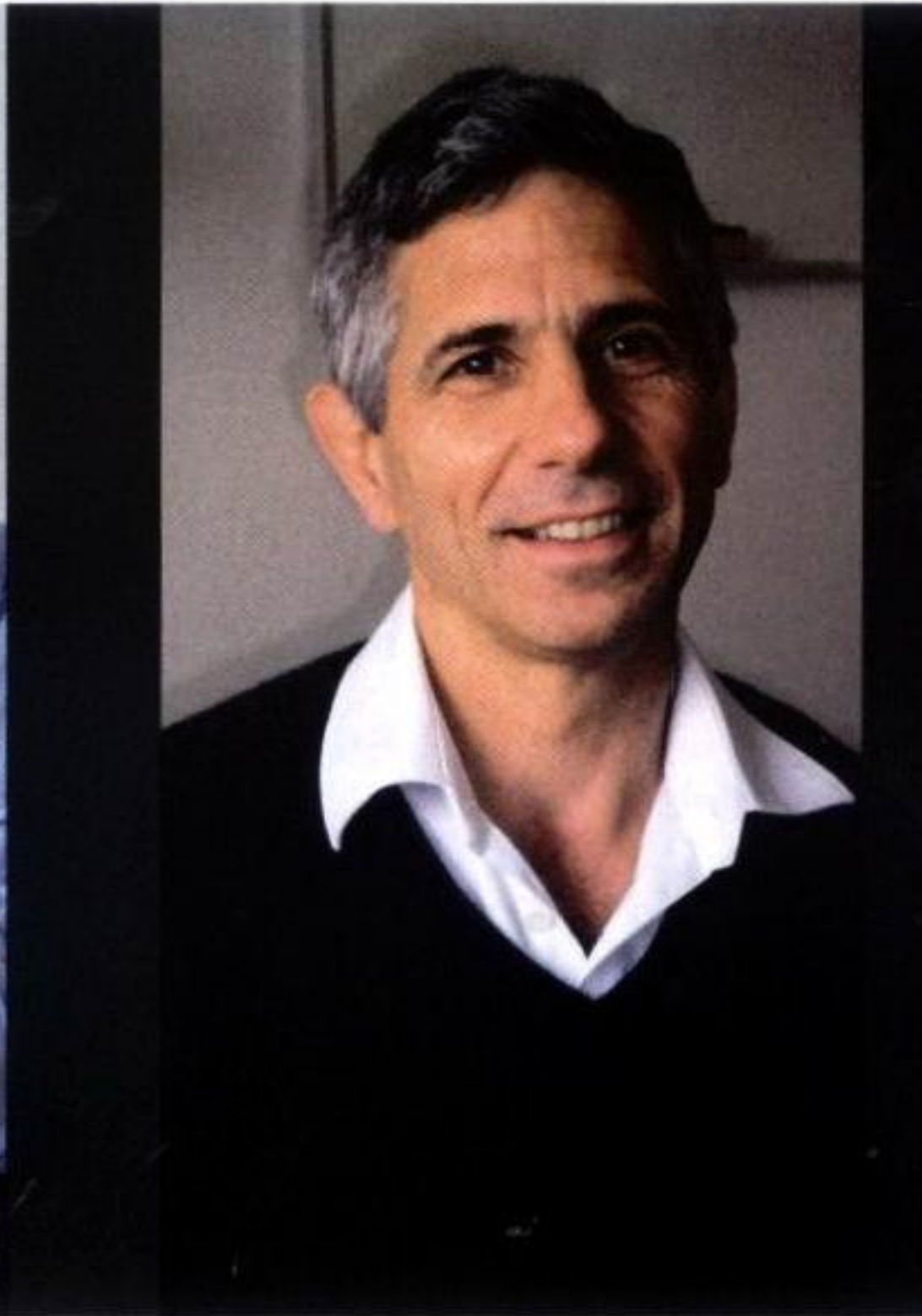
# No hay perlas en la orilla



Patricio Reyes



Jose Miguel Musalem



Germán Echeopar

**EL COMPLEMENTO PERFECTO DE UNA CULTURA DE EMPRENDIMIENTO, SON LAS PERSONAS E INSTITUCIONES DISPUESTAS A ASUMIR EL RIESGO DE FINANCIAR LAS EMPRESAS QUE RECIÉN COMIENZAN. ALCANZAR EL GRADO DE DESARROLLO QUE MUESTRAN LOS MERCADOS MÁS SOFISTICADOS ES LA META DE ESTA INDUSTRIA. EL CAMINO NO ES SENCILLO, PERO LA RECOMPENSA VALE LA PENA.**

Por Gerardo Fica Delgado

**L**a seguridad es casi una superstición. A pesar de nuestros esfuerzos por controlar las variables que inciden en los diferentes aspectos de la vida, no se puede prevenir todo. Más bien, cada uno funciona dentro de un nivel de riesgo tolerable, en el cual se siente confortable.

Entre quienes mejor toleran las contingencias están los inversionistas. Es parte de su ADN. Y aún más de aquellos que financian empresas en etapas tempranas. Sin embargo, no todos son iguales, más bien cada uno participa en los negocios que coinciden con su disposición a asumir riesgos.

Conocer el perfil de quien invierte, hace posible diseñar mecanismos adecuados para estimular su aporte en la industria de capital de riesgo. No son lo mismo, los inversionistas ángeles que los institucionales, ni los chilenos que los extranjeros, pero los necesitamos a todos para que haya financiamiento privado suficiente para desarrollar compañías de alto potencial de crecimiento. Conseguir esto, exige crear capacidades específicas, establecer incentivos, generar competencia al interior de la industria y contar con casos de negocios exitosos.

### **Prepararse para hacerlo bien**

Tal como un emprendedor debe prepararse para ejecutar su proyecto, lo mismo necesitan los inversionistas. A nivel de las redes de ángeles, donde generalmente participan empresarios y ejecutivos reconocidos, se requiere conocer las buenas prácticas de mercados más desarrollados y capacitarse en mecanismos de coinversión, evaluación y potenciación de iniciativas emprendedoras, y mentoría de negocios. "Cuando el proyecto ya tiene algunos clientes, entra el inversionista, quien ya ha emprendido antes. Gente que ha hecho su propia empresa y conoce los principales dilemas, sabe cómo acompañar al emprendedor en su desarrollo", asegura Germán Echeopar, director del Centro de Emprendimiento y Liderazgo de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI).

Entre las administradoras de fondos de capital de riesgo, las exigencias son mayores, puesto que su ámbito de acción es el mundo. Y aunque los actores nacionales están fogueados en análisis corporativo, ya que generalmente provienen de la banca de inversión, necesitan conocimientos en industrias que son de futuro, aunque éstas todavía sean incipientes en el país. "Hay que entender los proyectos que se dan en Chile para buscar la experticia extranjera que



**Telefonía Personalizada  
en Inglés y Portugués**

**Iniciación de  
Actividades**

**Domicilio Tributario  
y Comercial**

**Oficinas, Sala  
de Reuniones y  
Capacitaciones**

**[www.business-center.cl](http://www.business-center.cl)  
Fono Ventas: 203 7051**



Gonzalo Miranda

sea relevante para copiar. Naciones que tengan una mentalidad parecida. Pueden ser del hemisferio sur, China, o de Europa, como Suecia. Hay que comprender las capacidades que necesitamos y en qué parte del mundo están éstas", reflexiona Echeopar.

## Crear una oferta irresistible

Recientemente se ha planteado la necesidad de eliminar el impuesto a las ganancias de capital de los inversionistas y el IVA a las comisiones de administración, con el objetivo de promover el desarrollo del sector, tanto interna como internacionalmente.

"Cuando uno mira desde la perspectiva país, hay que ser más competitivo que el mejor de todos, ser el más atractivo para que la gente no se vaya a otro mercado. Si Chile quiere estar liderando, tiene que estar a nivel de naciones como Brasil y Canadá, que atraen muchos recursos e inversionistas. En Brasil, el costo de ganancia de capital para el inversor extranjero es cero. Por eso, en la medida que miro Latinoamérica como oportunidad, no hay dónde perderse", asegura Gonzalo Miranda, director de la Asociación Chilena de Fondos de Inversión (Acafi).

Por otra parte, también hay desafíos pendientes para estimular la aparición de inversionistas ángeles. Es importante "disminuir los grados de incertidumbre en la toma de decisiones, especialmente si puedo perder plata. Podría haber una especie de crédito fiscal en caso que se produzcan pérdidas, así como las utilidades se afectan con tasas de impuestos positivas, en la situación opuesta podría haber tasas de impuestos negativas, como un ahorro para la próxima declaración de renta. De esa forma, el inversionista sabe que si le va mal, no le iría tan mal. En Inglaterra y Brasil se ha hecho así y por eso disponen de tanta inversión de ángeles", opina Patricio Reyes, director académico del curso de Fondos de Inversión de la UAI.

## Junto a los mejores del mundo

Uno de los aspectos que más interesa a las autoridades, es crear las condiciones de competencia dentro de la industria de fondos de inversión. Por ello, se estudia cómo atraer administradoras de fondos de inversión extranjeras.

La relevancia de esto último queda claro en palabras de Gonzalo Miranda, "esta industria requiere expertise, apoyo e inversionistas de afuera. Lo que hay que tratar de promover, es que los administradores locales se relacionen rápidamente con otros mercados más desarrollados. Así estarán aprendiendo de los mejores gestores del mundo sobre cómo invertir y cómo rentabilizar. La capacidad de asociarse es tremendamente importante para inyectar velocidad al desarrollo".

"La llegada de inversionistas o administradores extranjeros, provoca mejores prácticas, puesto que vienen de mercados más exigentes; traen técnicas y maneras de abordar las inversiones de una forma distinta. Por eso, es bueno que llegue una nueva manera de ver las cosas, una métrica distinta", sostiene Patricio Reyes.

"En capital de riesgo es donde más es relevante la experiencia de afuera, porque es muy difícil. Facilitaría la toma de decisiones el hacer buenas preguntas que hoy se saltan", agrega José Miguel Musalem, socio fundador de Aurus Gestión de Inversiones.

**"NO HAY NADA QUE ATRAIGA MÁS QUE LOS CASOS DE ÉXITO. POR LO TANTO, MÁS QUE APOYAR CON DINERO PARA QUE HAYA MUCHOS FONDOS, CREO QUE HAY QUE ENFOCARSE EN CAPACIDADES QUE PUEDAN AUMENTAR LAS PROBABILIDADES DE ÉXITO DE LOS POCOS PROYECTOS QUE HAY EN CHILE", GERMÁN ECHEOPAR, DIRECTOR DEL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO DE LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ.**

**"LAS PERSONAS QUE NO TOMAN RIESGOS, GENERALMENTE, COMETEN DOS GRANDES ERRORES AL AÑO. LAS PERSONAS QUE TOMAN RIESGOS, GENERALMENTE, COMETEN DOS GRANDES ERRORES AL AÑO", PETER DRUCKER, AUTOR RECONOCIDO MUNDIALMENTE POR SUS OBRAS SOBRE GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES, SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO.**

## La guinda de la torta

Si hay una gran coincidencia entre todos los actores de la industria, es que se necesitan casos de éxito para provocar la explosión de la inversión privada en capital de riesgo en el país.

"No hay nada que atraiga más que los casos de éxito. Por lo tanto, más que apoyar con dinero para que haya muchos fondos, creo que hay que enfocarse en capacidades que puedan aumentar las probabilidades de éxito de los pocos proyectos que hay en Chile", estima Germán Echeopar.

"Espero que los fondos que hicimos cerca del año 2006, estén iniciando su proceso de liquidación y tengan resultados positivos que permitan entusiasmar a más inversionistas. Hace cinco años no había inversores privados en los fondos de capital de riesgo y actualmente hay 250. Si a ellos les va bien, lo comentarán y así podríamos aumentar a 500. Con buenos resultados, éstos entrarán solitos", opina Patricio Reyes.

"Si no hay cultura inversionista en el ámbito institucional por los altos costos asociados y entre los privados tampoco, por la aversión al riesgo; la única manera de curarla es dar muestras de rentabilidades positivas", piensa Musalem.

Como Emprender en...

# Coaching de Negocios

El Negocio que crece más rápido en el mundo

Todos los grandes deportistas de la historia han contado con el consejo y el aliento de un gran mentor, haciendo el termino coach - un concepto cuya efectividad ha sido probada y reconocida.

Hoy en dia todos los dueños de Empresa necesitan un Coach. Eso explica el crecimiento explosivo en el mundo de este rubro.

## Cuál es el papel de un coach?

A menudo, una de las formas mas valiosas en que un coach puede apoyar a un cliente es convirtiéndose en la fuente, dirección, motivación y guía para mantener el enfoque correcto. Es muy común planear hacer cosas fabulosas, pero sería muy distinto si realmente las lleváramos a cabo - Como sucede en muchos aspectos en la vida diaria- Un coach ayuda a mantenerse en el camino hasta llegar a la meta deseada y ver materializados los planes establecidos.

## Qué ofrece la Red de Coach de ActionCOACH?

Los sistemas, el apoyo y el sistema probado de ActionCOACH en todo el mundo, la calidad de vida y la estabilidad de los ingresos son las razones por las que muchos deciden unirse a nuestra Franquicia. Contamos con un sistema en constante desarrollo, que ha sido investigado, evaluado, probado y mejorado, gracias a la experiencia conjunta de cientos de coaches que lo aplican día a día en el Mundo.

## Capacitación Permanente

Contamos con diferentes apoyos para nuestros Coaches, como teleconferencias mensuales, convenciones internacionales y programas de seguimiento y soporte continuo. Además mantenemos una estrecha comunicación con colegas nacionales e internacionales.

## Que consejos le darías a una persona que está pensando comenzar su propio Negocio?

Primero se necesita aceptar el reto y empezar a ver su negocio como una inversión y no solo como un trabajo. Cuando investigan sobre Action o sobre cualquier otra oportunidad de negocio, deberán buscar no solo el retorno de la inversión, sino también un ingreso por hora muy por encima del de mas alto rango, además del suficiente tiempo libre para disfrutarlo.....de otra manera no habrán adquirido un negocio, simplemente habrán comprado un empleo.

## Si alguien quiere ser un Coach de Negocios Exitoso ¿Qué necesita?

No tiene que ser un genio en los negocios para convertirse en un coach exitoso. El sistema, sobre todo el pertenecer al equipo de ActioCOACH, proporciona todo lo que se requiere para serlo. Eso si, siempre y cuando se tenga la pasión por ayudar, enseñar y aprender.

De acuerdo con Philippe Gillier, tener a alguien que se haga cargo de los sistemas y respaldo de la red de apoyo del negocio, le permite a los dueños alcanzar todas las metas que se han propuesto mas rápido y con menos esfuerzo.

La combinación de sistemas probados, el apoyo, el entrenamiento y el desarrollo constante, se han consolidado como una fórmula de éxito que ha superado las fronteras culturales y que día a día, les da las personas razones de peso para unirse a Action antes que iniciar un negocio por si mismos y estar solos.

## COACHING NO ES SÓLO PARA DEPORTISTAS

En los deportes el éxito de un equipo está concentrado en las técnicas, estrategias, determinación de cada posición, y en el talento y la guía de una persona.....EL COACH.

En el mundo de los negocios sucede lo mismo, hay personas que están detrás de los logros obtenidos, un Coach de Negocios, quien a través de los sistemas probados de ActionCOACH, junto con su experiencia, apoya a los dueños de negocios, acompañándolos en la toma de decisiones y en alcanzar sus metas, que mayormente son mejorar sus ingresos, tener mas tiempo libre!!!



COACHING.  
NOT JUST FOR SPORTS.

La Firma  
**Número 1**  
de  
Coaching de Negocios en el  
Mundo

**ActionCOACH**  
business coaching chile

actioncoach.cl

Pasaje Manquehue Norte 1220, Vitacura, Santiago  
(562) 953 6906 - 953 6907



## Los casos de éxito legitimarán la industria

Patricio Reyes, director académico curso de Fondos de Inversión de la Universidad Adolfo Ibáñez

### ¿Qué te parece el estado actual de la industria?

Mi opinión es que la industria de capital de riesgo en Chile tiene hoy un desarrollo moderado, pequeño, pero lo importante es la tendencia. Si uno analiza todos los fondos privados que se han hecho en los últimos años, todos hacen esfuerzos por desarrollar proyectos innovadores y muchos de ellos en etapas tempranas, lo que es satisfactorio para la industria. Si algunos pocos tienen grandes éxitos, marcarán un cambio importante.

### ¿Cuáles son los sectores más débiles?

Si hay algo que reforzar es un cambio cultural, hacer ver a los inversionistas que ésta es una buena alternativa para distribuir su portafolio. Hay riesgo, pero también un gran retorno.

### ¿Cómo ves tú las reformas o incentivos que se están pidiendo?

Creo que pueden hacerse esfuerzos adicionales en otras instancias para incentivar el capital de riesgo. Pero el camino no va por multiplicar la utilidad de los inversionistas. Lo que debe hacerse es amortiguar el impacto de las pérdidas. La decisión, al entrar a un fondo debe ser porque "si le va mal no pierde tanto". De este modo quito incertidumbre. Corfo puede hacerlo fácilmente mediante una especie de subsidio contingente, que se activa sólo en caso de pérdidas.

### ¿Hacia dónde hay que avanzar?

Ahora requerimos casos de éxito, porque eso da legitimidad a la industria.



## La rentabilidad positiva cura la aversión al riesgo

José Miguel Musalem, Socio fundador de Aurus Gestión de Inversiones

### ¿Cuál es tu opinión del estado de la industria de capital de riesgo?

Para mí, lo más certero es decir que no existe. Una industria con buenas prácticas y experiencia no existe, pero está empezando a suceder. 10 años atrás los fondos de capital de riesgo no existían porque no había posibilidad, sin embargo, se han ido conjugando los elementos para que, finalmente, haya varios fondos. Hoy es un minuto súper auspicioso.

### ¿Qué puntos débiles encuentras?

Nos falta experiencia. No todo es plata, hay una parte que va con el desarrollo de la industria, se requiere facilitar la conversación con grandes emprendedores y administradores, promover que venga gente a Chile, que trabajen aquí y que ayuden a formar negocios acá. Y en los inversionistas, hay una baja propensión a invertir. ¿Qué falta?, experiencias de éxito.

### ¿Cómo crear una cultura de inversionismo?

Si no hay cultura inversionista en el lado institucional ni en el privado, por la aversión al riesgo, la única manera de curar la enfermedad es dar muestras de rentabilidades positivas.

### ¿Ves a Chile como plataforma latinoamericana?

Totalmente. Hay consenso entre los emprendedores que el mejor lugar es Chile, por la estabilidad. Tenemos la oportunidad, pues el país está mucho más comprometido que el resto de Latinoamérica. Está todo dado para que seamos una plataforma regional de innovación y emprendimiento.



## Hacer capital de riesgo para quedarse en Chile no es negocio

Gonzalo Miranda, director Asociación Chilena de Fondos de Inversión (Acafi)

### ¿Dónde están las oportunidades?

No están en los negocios tradicionales de Chile, pues cuando les pones números, no dan. Creo que habría que apostar a industrias más transgresoras, asociadas a ciencia, tecnología, o cosas nuevas. Estás al máximo riesgo, pero tiene sentido económico y, en la medida que tengas casos de éxito, funciona.

### ¿Es posible que funcione el capital de riesgo en Chile?

Hacer capital de riesgo en Chile para quedarse aquí, no es negocio. No hay profundidad de mercado. Si quieres entrar en el área de biotecnología, funciona, pero, ¿a quién se la venderás en Chile? Los compradores están en otros lados. Hay que pensar cómo llegar a esos otros mercados.

Administradores y negocios debieran tener una visión global. Yo estoy en Chile porque me gusta, pero hablando estrictamente, si la nación de al lado me ofrece una mejor plataforma para invertir yo me voy a ir. Chile está bien posicionado dentro de Latinoamérica, pero si esta reforma no avanza, me preocupa que empecemos a perder oportunidades.

### ¿Cómo crear una cultura de inversionismo?

Creo que en Chile ya está la cultura. Las interrogantes van por cómo se puede acelerar, cómo tener más inversionistas y eso tiene que ver con casos de éxito. La rentabilidad atraerá a más inversores, no hay un tema cultural en el sentido de que el inversionista no quiere financiar a causa del riesgo. En la medida que hay retorno positivo, a éste no le importa el riesgo. ☺