

# Financiamiento de nuevas empresas

---

Ana Judith Camargo Dávila  
Estudiante de Mercadeo, Universidad EAN



## Resumen

Un emprendimiento no solo se debe enfocar en la idea sino en cómo llevarla a la realidad, para lo cual se requiere de perseverancia pero también de estar dispuesto a aprender investigar, informarse y conocer en profundidad cómo materializarlo. Esta investigación intenta aportar un consolidado de información que, si bien existe en la *Web*, debido a su extensión es necesario recoger lo más relevante y plasmarlo en un lenguaje sencillo para aquellas personas que hoy piensan crear una empresa pero no saben cómo hacerlo o aquellas que aún no han visto el potencial de sus ideas. De manera que se presenta un caso de éxito real, actual y cotidiano que permite explorar y reflexionar.

**Palabras clave:** emprendimiento, empresa, proyecto de vida, apalancamiento, financiación, innovación, pasión, éxito.

---



## *Financing New Businesses.*

### **Abstract**

*An entrepreneurship can not only be focused on the idea, but also on how it should be carried out. For this, an entrepreneur needs to have perseverance and to be able to learn, research, be informed and know how to materialize this idea. This research work tries to provide consolidated information which is already in the web, and due to its length, we need to describe the most relevant aspects in a very simple language for those people who intend to create their own company but they don't know how to do it or even those people who haven't realized about the potential of their ideas. Similarly, a real, current and ordinary case of success is presented which makes us explore and reflect on this topic*

**Key words:** entrepreneurship, company, life project, leverage, financing, innovation, passion, success.



## Financement de nouvelles entreprises

### Résumé

*Pour mener une entreprise à son terme, il ne faut pas seulement se focaliser sur l'idée créatrice de départ, il faut également faire en sorte de rendre cette idée réalisable. Il s'agit pour cela de faire preuve de persévérance, être prêt à s'instruire, s'informer, investiguer en profondeur, pour être finalement capable de savoir comment la matérialiser. Cette recherche tente de fournir une information consolidée, extraite de différents sites internet, car du fait de la magnitude du réseau, il est indispensable de ne retenir que les plus pertinents pour les traduire en langage simple pour ceux qui souhaitent créer leur entreprise mais ne savent pas comment s'y prendre, ou pour ceux qui n'ont pas encore pris la dimension du potentiel de leurs idées. L'article présentera un cas de réussite actuel, réel et quotidien amenant le lecteur à une exploration et une réflexion approfondies..*

**Mots-clés:** esprit d'entreprise, entreprise, projet, financement, innovation, passion, succès.



## Financiamento de novas empresas

### Resumo

*Um empreendimento não deve focar-se apenas na ideia mas em como transformá-lo em realidade, para o qual se requer perseverança mas principalmente a capacidade de estar disposto a aprender, investigar, informar-se e conhecer a profundidade a maneira de como materializá-lo. Essa pesquisa busca oferecer uma série de informações consolidadas, ainda que existam na rede, devido a sua grande extensão e necessário recolher o que é mais relevante e passá-la a uma linguagem mais acessível para aquelas pessoas que hoje pensam em criar uma empresa mas não sabem como fazer ou aquelas que ainda não viram o potencial das suas ideias. Desta maneira, se apresenta um caso real de sucesso, atual e cotidiano que permite explorar e refletir.*

**Palavras-chave:** empreendimento, empresa, projeto de vida, alavancagem, financiamento, inovação, paixão, sucesso.

## 1. Introducción

Esta investigación habla sobre las cosas que se deben tener en cuenta al momento de crear una empresa; las diferentes investigaciones que se han hecho y que abarcan muchas organizaciones de interés en los diferentes países. Crear una empresa no es fácil, que sea exitosa y se convierta en una multinacional realmente tiene sus dificultades que eventualmente pueden llegar a condicionar el entusiasmo y terminar tal cual como empezó, como una idea.

Por lo anterior se ha querido acercar el tema a un caso real, *Openenglish* un caso innovador que está en la mente de las personas, porque su publicidad lo hace muy fácil de recordar. Esta empresa, famosa por su *re-chicken* (repollo), nació de una idea y para comenzar debió acudir a ángeles inversionistas e inversionistas de capital, lo que deja una visión cercana a lo que esta investigación busca aportar.

Este caso es bastante interesante y encaja en un proceso que se convierte en la catedra básica de introducción al mundo del emprendimiento, ya que es una combinación de perseverancia, paciencia y pasión reflejada en un producto necesario hoy en día, y aunque conocido nadie se imaginó que se pudiera convertirse en 50 millones de dólares. ¿Que tan agradables eran las clases de Inglés en el colegio o la universidad? ¿a cuántas personas conoce que hayan asistido a algún instituto de inglés? la respuesta sería sorprendente, en un mundo tan pero tan pequeño como el que existe hoy, porque desde la aparición de internet el acceso al mundo solo requiere de un

clic. En un mundo donde saber inglés es casi una obligación, es totalmente sorprendente que una empresa como *Open English* haya sido exitosa en tan poco tiempo, con una necesidad evidente. ¿Qué nos falta? ¿Cuando nos quejamos sobre nuestro jefe o nuestro salario, en qué estamos pensando? ¿el éxito es una visión de muy pocos?. El artículo busca que estas reflexiones hagan eco en la mente del lector.

## 2. El cursito de inglés *On line* que cuesta más de \$50 millones de dólares.

Con una publicidad con humor, dos venezolanos lanzaron la escuela de inglés en internet *Open English* que, en solo seis años, ya tiene 50.000 alumnos y US\$50 millones de capital.

Andrés Moreno y Wilmer Sarmiento empezaron *Open English* con tan solo \$300 dólares. Hoy operan en más de 20 países del mundo, tienen 50,000 alumnos en línea y crecieron más de 300% en el 2012. Este es un verdadero ejemplo de emprendimiento.

La idea de fundar *Open English* surgió de la experiencia que tuvo Andrés dictando clases de inglés de manera presencial a ejecutivos en Venezuela, es decir de la manera tradicional. Andrés estudió Ingeniería y la dejó sin terminar, para comenzar el nuevo proyecto y fue cuando se unió a su amigo Wilmer, quien se dedicó a desarrollar el programa de la plataforma, mientras él se fue a Silicon Valley a buscar inversionistas. Andrés durante su estancia en Los Ángeles conoció a Nicolette Rankin y se casaron en

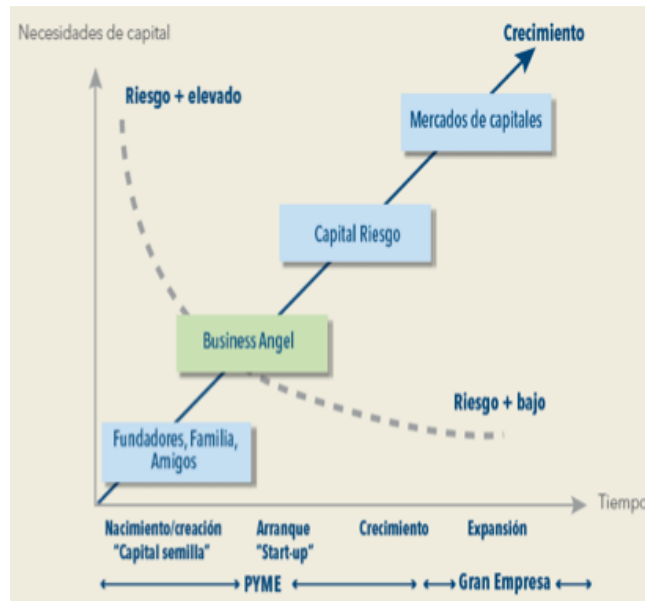
2006. Nicolette (Jenny de California) no sólo es responsable del diseño inicial del producto, sino que fue quien trajo a la empresa los primeros inversores norteamericanos

De acuerdo a una entrevista dada al diario El comercio de Perú, Andrés Moreno describió así su inicio con el proyecto:

“Comencé con poco dinero y muy al estilo de Facebook, con un amigo y dos departamentos unidos por cables de conexión donde terminaron viviendo 15 programadores. Eso fue en el 2007, y al tiempo me fui quedando sin dinero, así que tuve que ir a levantar capital por primera vez a otro país. Para los emprendedores latinos no es fácil levantar millones de dólares y no ocurre todos los días, pero sí puede ser posible en Silicon Valley, California. Me mudé allá con 700 dólares y durante un año dormí en el sofá de un amigo. En ese tiempo presenté el proyecto a varias personas. Era un proyecto raro para ese tiempo: una compañía basada en América Latina que enseña inglés. Por entonces los inversionistas pensaban en China o Japón como mercados potenciales. Sin embargo, para nosotros la región era un mercado pujante y emergente. Hace un par de meses di una conferencia en la que recordaba el desarrollo de la compañía: tardamos un año entero en levantar los primeros 400 mil dólares para financiar la primera versión de la *Web*, y conseguir los últimos 40 millones de dólares para la compañía tomó un mes. Eso habla un poco de cómo el mercado ha cambiado, pero también de cómo es

fácil levantar capital cuando tienes ya una empresa establecida.”

**Figura 1.** Desarrollo de capital privado Informal de la redes de bussiness angels.



**Fuente.** De la Torre, 2012.

Andrés Moreno comenzó con lo tradicional: el capital propio, para luego convertirse en una *Startup* (empresa emergente apoyada en la tecnología y la calidad, con alto nivel de proyección, a pesar de su corta trayectoria y de la falta de recursos o financiación que puede enfrentar un negocio cuando empieza) Andrés pensó en algo que quizá muy pocos hubieran hecho, buscar inversión, o socio con plata, generalmente debido a la poca información que se posee sobre el tema. Según GEM Colombia 2011-2012, el 34,8% de las personas que emprenden un proyecto para la creación de una nueva empresa tienen

tan solo estudios secundarios y el 30%, estudios universitarios; por esto quizá las personas no piensan en un socio, es más, en ocasiones esta opción ni siquiera es tenida en cuenta por pensar que se pierde autonomía en el negocio o que a nadie le interesaría la idea, y realmente lo que se está perdiendo es mucho más como tener una gran oportunidad de crecimiento y sostenibilidad.

A lo anterior se le suma que según GEM Colombia 2011-2012, la mayoría de las personas que desean iniciar una nueva empresa tienen niveles de ingreso relativamente bajo. El 41% de las personas muestran niveles de ingreso de hasta dos SMMLV mientras que el 33% obtiene ingresos familiares mayores a tres SMMLV; en un caso hipotético, otra persona hubiera ido a un banco y seguramente, si estuviera de buenas, hubiera conseguido un crédito a mediano plazo con una tasa alta, sin tener en cuenta que las entidades bancarias solicitan, un exigente plan de negocios y un respaldo al capital; y lo peor de todo es que la empresa no hubiera sido sostenible al cabo de cinco años.

**Figura 1.** Grado de consenso sobre los obstáculos que afectan a la Pyme. El punto de vista de los intermediarios.

| OBSTÁCULOS                                     | Puntaje Gravedad | Priorización % primer lugar | Grado de consenso |
|------------------------------------------------|------------------|-----------------------------|-------------------|
| Acceso al financiamiento                       | 3.6              | 71                          | Alto consenso     |
| Situación económica del país                   | 3.3              | 30                          | Medio Consenso    |
| Sistema tributario                             | 3.3              | 21                          |                   |
| Acceso al mercado interno                      | 3.0              | 41                          |                   |
| Calidad y disponibilidad del recurso humano    | 2.8              | 38                          |                   |
| Orden público                                  | 3.2              | 16                          | Bajo Consenso     |
| Apoyo y funcionamiento del Estado              | 3.1              | 6                           |                   |
| Legislación laboral                            | 2.7              | 20                          |                   |
| Infraestructura logística y servicios públicos | 2.8              | 0                           |                   |
| Seguridad jurídica                             | 2.4              | 0                           |                   |
| Representación gremial                         | 2.3              | 0                           |                   |

**Fuente.** De la Torre, 2012

No es en vano que los obstáculos sobresalen a la hora de revisar la creación de nuevas empresas; según un estudio que realizó FUNDES (Red de Soluciones Empresariales) en su publicación: *la Realidad de la PyME Colombiana* el primer lugar de los obstáculos que afectan a las PyMES es el acceso al financiamiento (Rodríguez, 2003).

### 3. ¿Cuándo se pasa de ser una *Startup* a ser una empresa consolidada?

Andrés Moreno responde a esta pregunta en su blog de *Open English* así: “No sé. Nosotros ya no nos consideramos un emprendimiento. Más de 100.000 estudiantes, de US\$120 levantados, etc., por lo que ya somos una compañía grande y madura pero igual nos seguimos moviendo dentro del emprendimiento de la región y les apoyamos. Yo -por ejemplo- hace dos años estuve en Perú hablando en universidades. Más de 1.000 personas en la audiencia, un interés enorme por el tema del emprendimiento y me otorgaron el premio al Emprendedor Latinoamericano del Año. Hoy está dentro de los intereses de todo el mundo los emprendedores de tecnología de la región. Esto les permite dar un salto, crear una gran compañía y una libertad financiera que otro trabajo no te lo daría. Esa decisión emociona mucho” (El comercio).

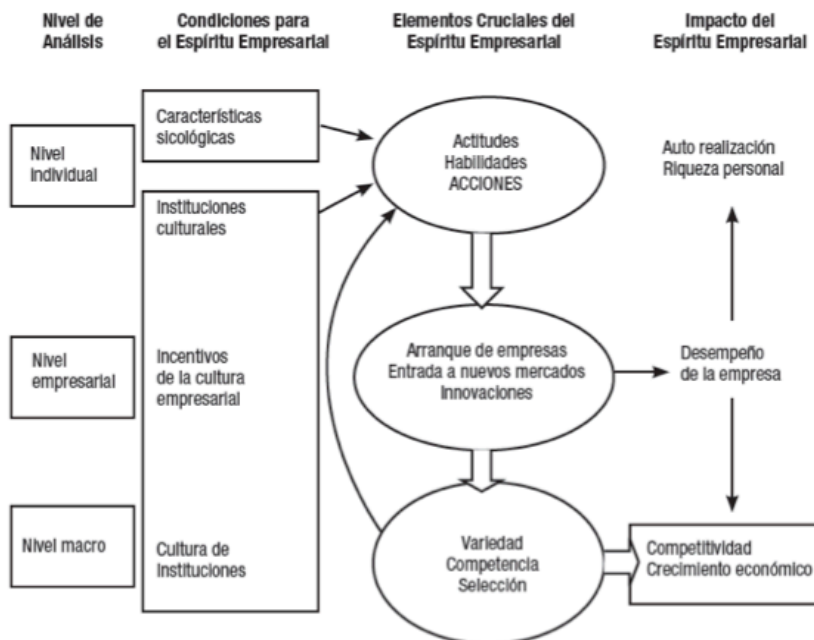
Esta afirmación de Andrés es real hoy en día, pero debemos recordar que en algún momento *Open English* debió ser una *Startup*. (empresas emergentes apoyadas en la tecnología y la calidad con un alto nivel de proyección, a pesar

de su corta trayectoria y falta de recursos o financiación que puede enfrentar un negocio cuando empieza). Entonces podemos concluir que existió un momento en la línea de tiempo de la empresa que fue un *Startup*, un momento que seguramente no fue prolongado debido a la constante dinámica de Andrés para consolidar la empresa maduramente y llevarla a un nivel superior cada día. Por esto es importante que el emprendedor no limite su proyecto, su idea es una visión que debe llevar los pensamientos del emprendedor a lo más alto.

Podemos destacar entonces, que la actitud y el espíritu emprendedor comienzan a tomar fuerza en la idealización de la empresa y su posterior

estabilización y madurez, es evidente que existe una vinculación importante entre la personalidad del emprendedor y la de la nueva empresa y es el principio de la cadena que incrementa la productividad del país. Los estudios que Stevenson y Lundström (2005) (*Patterns and Trends in Entrepreneurship / SME Policy and Practice in Ten Economies, 2001*), realizaron en las políticas de diez economías mundiales llevaron a conclusiones que tienen que ver con el vínculo que existe entre el espíritu emprendedor y el crecimiento económico de todos los eslabones de la cadena que existen desde la creación de una empresa. para ver de una manera clara cómo es el ciclo y la vinculación, (ver Figura 2).

**Figura 2.** Vínculo del espíritu empresarial con el crecimiento económico.



**Fuente.** A. Lundström y L. Stevenson, (2001).

#### **4. ¿Cuál fue la necesidad que encontró Open English?**

*Open English* comenzó a operar en 2008. La razón de su creación fue la innegable necesidad de la población actual de hablar inglés para poder desenvolverse en el ámbito profesional, de estudios, comercial, etc. La idea de crear la escuela Online surgió de las dificultades de los escuelas/academias tradicionales que hacen que el estudiante deba trasladarse en el típico tráfico de las ciudades, usar libros, compartir un aula con muchos más alumnos y asistir físicamente en un horario predeterminado que quizá no se ajuste a sus necesidades. Además, del factor que muchos de los profesores no hablan inglés como idioma nativo, así que la pronunciación no suele ser perfecta. Esta fue la gran oportunidad de mercado que vio *Open English* y por eso ofrece clases en vivo y Online, disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana, con profesores americanos.

#### **5. ¿Qué fue lo más difícil para iniciar Open English?**

Lo más difícil al principio fue captar el capital necesario para la *Startup*. En ese momento los inversores latinoamericanos no confiaban en empresas por internet, así que estaban reacios a aportar dinero. Andrés tuvo que viajar a los Estados Unidos y hospedarse en casa un amigo en Silicon Valley, California, donde dormía en un sofá. En esa ocasión logró captar muchas inversiones modestas de entre \$5,000 y \$10,000 y con ese capital regresó a Venezuela.

Sin embargo, en varias ocasiones la empresa estuvo a punto de quebrar por falta de dinero, hasta que finalmente un banco venezolano les concedió un crédito. Con ese dinero construyeron la plataforma y el negocio comenzó a andar y a demostrar que era productivo.

De allí, Andrés Moreno siguió levantando capital para *Open English* de múltiples orígenes, algunos de ellos tipo ángeles inversionistas y otros tipo capital de riesgo. Obteniendo así más de \$50 millones de dólares. A raíz del éxito del producto vinieron más inversores, básicamente norteamericanos, hasta llegar a captar más de 100 millones de dólares, 65 de los cuales llegaron en la última ronda de inversión en 2013. Esa es una cantidad de capital muy grande, incluso en Estados Unidos. Obtener esa cantidad de capital requiere mucha destreza y sofisticación.



## 6. ¿Pero quiénes creyeron en la idea?

Los inversionistas de *Open English* son:

**LAM Ventures Corp** fue uno de los primeros inversores de *Open English* y apoyó el lanzamiento de los cursos *Online* de *Open English* en América Latina a principios de 2010. Es una empresa privada de Centroamérica dirigida por líderes locales en publicidad, ventas al por menor, *Marketing* directo y televisión.

**Flybridge Capital Partners** lideró una de las rondas iniciales de captación de inversión para la creación de *Open English* en 2010, lo que permitió que el curso de inglés *Online* se expandiera en la región de América Latina de habla Hispana. *Flybridge Capital Partners* se dedica a proporcionar orientación y recursos a emprendedores en el área de la tecnología, específicamente en la fase de inicio del negocio.

**KaszekVentures** creyó e invirtió en *Open English*, lo que permitió ampliar la presencia de la empresa en el mercado Latinoamericano y aumentar las oportunidades de aprender inglés online. La empresa está dirigida por Nicolas Szekasy, ex Director Ejecutivo de Finanzas de MercadoLibre y HernanKazah, cofundador de esta misma empresa.

**RedpointVentures** y *Open English* se asociaron en 2012 para continuar con la misión de ofrecer cursos de inglés a distancia en toda Latinoamérica. Esta empresa enfoca su gestión en tecnología emergente; tiene su sede en Menlo Park y cuenta con oficinas en Los Angeles y Shanghai.

**Insight Venture Partners** lideró la ronda de inversores para *Open English* en 2012, en la que se obtuvo cerca de 43 millones de dólares, lo que permitió a la empresa aumentar la penetración en el mercado brasileño y desarrollar un curso más actualizado, así como una nueva plataforma de aprendizaje. *Insight Venture Partners* se dedica al negocio de *Software* emergente, data y empresas en Internet.

Como se puede observar el capital de riesgo y los ángeles inversionistas fueron una ficha clave en el proceso de *Open English*, recordemos que en los inicios del capital de riesgo, las características de esta modalidad de financiamiento eran los aportes de empresas que tenían un fuerte componente tecnológico y un alto potencial de crecimiento. Las primeras inversiones las llevaron a cabo las grandes fortunas americanas, como los Rockefeller, los Vanderbilt y los Whitney, que, actuando pioneros de la innovación apoyaron a pequeñas compañías tecnológicas que en aquellos momentos estaban dando sus primeros pasos. Algunas de aquellas empresas son hoy ampliamente conocidas, como la compañía de telecomunicaciones AT&T o el fabricante de aviones McDonnell Douglas. Entonces se puede decir que *Open English* encaja en el tipo de empresas que un capital de riesgo o un angel inversionista fácilmente le pueden interesar.

El capital de riesgo es un activo importante que ofrece una mayor rentabilidad, pero a cambio de un mayor riesgo. Desde el punto de vista del inversor, las características principales del capital riesgo son:



- Participación accionaria en una empresa privada;
- Carácter temporal de la inversión;
- Rentabilidad exigida por encima de la que se puede obtener en los mercados de valores;
- Rentabilidad mediante plusvalías;
- Carácter innovador o novedoso de la empresa participada, que suele hallarse en fase de crecimiento.

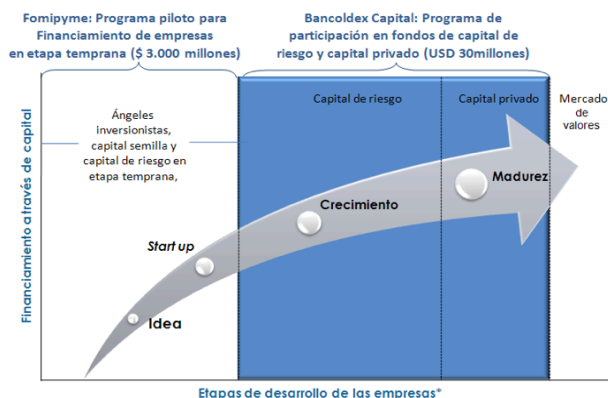
En Colombia la existencia de los fondos de capital privado / *venture capital* (capital de riesgo) es relativamente reciente, pero han mostrado una evolución significativa en muy poco tiempo según Bancoldex. El capital comprometido en estos fondos ha mostrado un crecimiento anual compuesto de 71% desde el año 2005 a la fecha y se perfilan en el futuro como una alternativa de nacimiento muy importante para los empresarios colombianos.

De igual forma, en Colombia también existen los ángeles inversionistas quienes se organizan generalmente a través de grupos, clubes o redes. Las redes de ángeles inversionistas son una forma de agrupación que genera ambientes profesionales adecuados para poner en contacto a estos actores con los emprendedores, brindando apoyo, capacitación y acompañamiento a ambas partes antes, durante y después de una negociación. El papel de las redes es entonces facilitar la relación entre el emprendedor y el inversionista y acompañarlos para lograr un mejor entendimiento de los procesos y procedimientos necesarios para formalizar la inversión y cultura de venta o estrategia de salida. Un ejemplo

sencillo de ángeles inversionistas en Colombia son los Ángeles Inversionistas Bavaria o el Club de Ángeles Inversionistas del Caribe entre muchos más. Y si el lector está interesado en conocer dónde encontrar las, existe un catálogo donde pueden encontrar redes en Colombia, América Latina, Europa, Norte América y Oceanía, así como a nivel mundial. El catálogo se puede encontrar en la siguiente dirección: <http://es.scribd.com/doc/90845069/Catalogo-de-redes-de-angeles-inversionistas>

En Colombia el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) establece las fuentes de financiación según la etapa de la empresa así:

**Figura 3.** Crecimiento de capital en PyMEs.

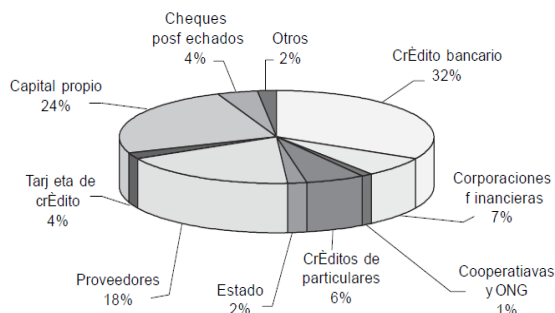


**Fuente.** Ministerio de Comercio, industria y Turismo.

Pero en la realidad los datos de las fuentes de financiación en Colombia no son muy alentadores, y por esto las empresas se ven en la necesidad de buscar en diferentes entes fuentes de financiación ajenas a los ángeles y capital de riesgo y hasta a las entidades bancarias, (figura 4) Solo el 32% tiene acceso a un crédito bancario y lo más

desconsolador es que el 2% que recibe algún tipo de ayuda del Estado; por otro lado, el capital propio y la ayuda de proveedores sobresalen.

**Figura 4.** Fuentes de financiación de la PyMEs.



**Fuente.** FUNDES (Red de Soluciones Empresariales).

## 7. ¿En qué ha invertido el dinero Open English?

Existe una oportunidad única de invertir dinero en mejorar el proceso de aprendizaje del inglés a través de internet. Se ha dedicado mucho a crear una plataforma innovadora y en un modelo de servicio que es totalmente personalizado. Es un *Web Site* donde se ingresa y se da clase a pequeños grupos de personas donde se pueden tomar tantas clases como se quiera al día y a la hora que se desee sin tener que reservar. Es un sistema totalmente flexible para quien quiera estudiar y no tenga mucho tiempo.

Se ha investigado para que las personas tengan una experiencia de aprendizaje diferencial o que

se le ofrezca algo adicional y por otro lado se ha invertido en el crecimiento, en el desarrollo profesional o personal. Hay un director de felicidad y su finalidad es que los trabajadores trabajen bien. Él se la pasa de oficina en oficina para que todos tengan un propósito de vida claro.

## 8. ¿Y los comerciales?

Una de las cosas importantes de la publicidad de *Open English* es que Andrés Moreno, el fundador y CEO, también actúa en los comerciales. Aunque es difícil de creer, *Open English* no utiliza agencias de publicidad para hacer sus comerciales, aparentemente, los anuncios son creación de Andrés Moreno y el equipo de Mercadeo de la empresa.

Un ejemplo básico sobre el buen humor y lo que este representa para *Open English* se puede apreciar en la (Figura 5), donde una simple imagen “no está disponible” del sitio *Web* puede llegar a impactar.

**Figura 5.** imagen de no disponible usando el humor.



**Fuente.** *Open English*.

## 9. ¿Un ejemplo de emprendimiento!

Así entonces, emprender implica tener la voluntad y deseo de tomar riesgos calculados, tanto personales como financieros y de hacer todo lo posible para volver favorables las desventajas. El equipo de *Open English* asumió los retos que implicaba la entrada en un mercado global y en apenas dos años y medio la empresa se ha convertido en “una plataforma única en el aprendizaje del inglés en el mundo. Sus fundadores expresan con orgullo el hecho de que fue hecho en Venezuela” (CNN).

Finalmente Andrés Moreno, aconseja a los emprendedores dos cosas: “es importante ser muy perseverante y no dejarte vencer si tienes una buena idea. Tienes que hablar con mucha gente, compartir tus ideas y, finalmente, tu momento va a llegar. Es importante dar ese primer paso de concretar la idea, aunque seguramente cambiarás el nombre y modelo de negocio 15 veces en un año. Lo segundo es planificarse muy bien, porque los recursos al inicio son escasos y uno de los errores de muchos emprendedores, como ocurrió con nosotros, es que, a pesar de que tienes poco dinero, tienes una gran idea y tratas de hacerla realidad en su totalidad. Hay que tener objetivos claros y logrables con el dinero que tienes en el banco”(CNN).

## 10. Resultados

Como resultado de la investigación se encontró que los emprendedores tienen grandes barreras para iniciar un proyecto propio, pero las barreras más destacadas son la financiación para poder hacer el proyecto sostenible en el tiempo. Desafortunadamente, los medios de financiación más conocidos son los bancarios y lastimosamente son los bancos quienes más barreras introducen a la cadena del emprendedor.

Pero la investigación arrojó también que existen otras formas de financiación y que son más viables al momento de crear una empresa, aunque estas formas de apalancamiento no son ampliamente divulgadas. Se pudo evidenciar el éxito que pueden llegar a generar los ángeles inversionistas y los capitales de riesgo en el caso de *Open English* documentado en este artículo.

Existen, no solo en Colombia sino a nivel mundial, un sin número de redes de ángeles inversionistas, a los cuales se puede acudir. Sin embargo, buscar inversionistas (sean ángeles o capital de riesgo) no es fácil, debe haber una exigencia documental por parte del emprendedor para poder “vender” el proyecto. Existen varias pautas importantes escritas por quienes han estudiado minuciosamente a estas personas que se encargan de invertir en proyectos nuevos: una de las que más llama la atención es *8 simples reglas para atraer un ángel* escritas por C.J. Cornell (2005).

Se encontró que existen leyes que se han creado para mejorar el triste panorama que existe sobre la financiación, pero lastimosamente estas leyes se han quedado cortas y creemos que se debe hacer un mejor esfuerzo para encontrar un equilibrio justo entre la legalidad y normatividad y la creación de nuevas empresas. Se hace necesario mejorar los trámites, incentivar el sector privado para invertir, hacer campañas de difusión y educar a las personas sobre todo el ciclo de vida de la creación de una empresa. Las leyes más destacadas al respecto son: Ley de Fomento a la cultura Emprendedora (Ley 1014 del 2006), Ley de Ciencia y Tecnología. La Ley 29 de 1990, Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Empezar. La resolución 470 de 2005 que permitió el establecimiento de Fondos de Capital Privado, entre otras.

## 11. Conclusiones

El caso de *Open English* nos deja en contexto muchas preguntas que seguramente se hace cualquier emprendedor cuando desea iniciar una empresa, lo más importante es que nos deja algo tangible, algo conocido, un espejo para imitar. Son muchos los ingredientes que se deben tener en cuenta y por supuesto que el entusiasmo, la creatividad, el corazón son muy importantes, pero prepararse, investigar y hacer un análisis juicioso de lo que se desea lograr es la base para comenzar el proyecto. El apalancamiento y todo lo que contiene a su alrededor como las leyes, las políticas de creación y de impuestos deben hacer parte del día a día para poder elegir la mejor opción.

Hay que tener en cuenta algunas cosas mínimas para poder convencer a otros que nuestro producto es y será exitoso; en principio convencernos a nosotros mismos y luego hacerlo con quienes pueden apoyarnos, seguramente siempre habrá alguien a quien le guste el proyecto y ese alguien hay que buscarlo sin fronteras. Hay que pensar siempre que quien desea invertir en una empresa, frecuentemente desea empresas con grandes ingresos y niveles de retorno generosos en poco tiempo.

Trazarse objetivos claros, medibles y acordes con los recursos que se tienen es muy importante, la limitación de esto permite ir creciendo poco a poco, y así no desbordar la idea y acabar con los recursos. Recuerde que tener una buena cartera es una excelente presentación cuando se acude a un inversionista.

En Colombia particularmente, es claro que existen otros sistemas de financiación pero las condiciones de los créditos como las tasas de interés, la documentación que se exige, las garantías, el número de trámites, los plazos, la cofinanciación puede llegar a hacer una gran barrera para las empresas. Esto no es coherente con la importancia que tienen las nuevas empresas para el sector económico del país, pero por esto mismo, por ser una barrera en lugar de una ayuda, se concluye que definitivamente se debe buscar otro tipo de apalancamiento como las de redes de ángeles inversionistas y los fondos de capital de riesgo.

Existe un reto muy importante para los emprendedores en Colombia: prepararse sobre todo el procedimiento que se debe hacer para crear una empresa y enfocarse en las alternativas de financiación que existen, especialmente sobre las de redes de ángeles inversionistas y los fondos de capital de riesgo. Estas alternativas existen en Colombia, pero no son muy difundidas y por esto existe un gran desconocimiento sobre el tema. Aunque es verdad que el estado le apunta más a los fondos de capital privados, por ser una opción de financiación a empresas medianas, es claro que el apoyo al inicio de nuevas empresas debe ser una política agresiva, constante y estatal porque de esta forma puede lograr un alto impacto en la economía del país.

La idea de negocio debe ser innovadora y en lo posible, su solución también debe crear productos o servicios que aporten una experiencia diferente y única logrando una aceptación inmediata y conveniente.

En la lectura de Guy Fraser-Sampson: *Venture Capital Investment Criteria. an analysis of criteria and their relative importance*, se puede definir puntos importantes para establecer una buena empatía con quienes desean invertir, como por ejemplo: tener un buen equipo de trabajo, profesional y conocedor de lo que se hace, el producto o servicio debe ser innovador, el modelo de negocio debe ser sostenible y escalable en el tiempo, es decir que pueda crecer y expandirse, entre otros criterios.

## Referencias bibliográficas

- C.J. Cornell (2005). 8 Simple Rules for Dating an Angel. Silicon Ventures, LLC.
- CNN. Entrevista Andrés Moreno a CNN, cómo conseguir 10 millones de dólares para una empresa con Ángeles Inversionistas. Recuperado de <http://www.youtube.com/watch?v=US3anCPkZgc>
- Colombia Capital. (2013). Recuperado de <http://www.colombiacapital.com.co>
- de la Torre, A. (2012). Estudio sobre el desarrollo de capital privado informal y las redes de business angels (s.e.)
- Fraser-Sampson G..Venture Capital Investment Criteria. An analysis of criteria and their relative importance. Recuperado de <http://www.redemprendedoresbavaria.net/redangeles/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011). Prevén incentivos tributarios para quienes inviertan en emprendimiento. Recuperado de <http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/239-%20ANGELES%20INVERSIONISTAS.pdf>
- Moreno A. El idioma como herramienta de emprendimiento. Recuperado de <http://www.diariocritico.com/emprendedores-2020/emprendedores/emprendedores-2020/historias-ejemplares/andres-moreno/open-english/446267>
- Rodriguez (2003). FUNDES. La realidad de la Pyme colombiana. Desafío para el desarrollo. Recuperado de: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1241969270.pdf>
- Steven, A., Jundstrom, A. (2005). Pattern and trend in entrepreneurship / SME policy and practice in ten economies. Entrepreneurship plicy for the future series (3) fundacion sueca para la investigacion de la pequeña empresa, p 79. Recuperado de <http://eng.entreprenorskapsforum.se//b>

Varela, (2012).Trabajo Especial de grado Aplicación del despliegue de la función de calidad (QFD) para la evaluación y mejoramiento del producto OPENENGLISH.COMM.

## Bibliografía

<http://elcomercio.pe/economia/1568912/noticia-fundador-open-english-consiguió-us40-millones-solo-mes>

<http://www.openenglish.com/media/city/>

<http://www.revistamprende.com/emprendimiento/item/76>

<http://www.startuplabscolombia.com/>

