

En busca del importante capital ^[1]

Enviado el 10 diciembre 2009 - 10:04am

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

Calificación:



Por Marian Díaz / mdiaz1@elnuevodia.com ^[2] endi.com ^[3] Enrique Martínez, un ingeniero aeroespacial puertorriqueño, quien está en busca de inversionistas para su empresa de tecnología, fue una de las 200 personas que asistieron ayer a la décima edición del Puerto Rico Venture Forum (PRVF) en un hotel capitalino. Martínez, de 30 años, es el fundador de Engineering Modeling & Management (EMM), una compañía que diseña simulaciones para que se puedan desarrollar aviones sin tripulación ni pilotos. “De aquí a cinco o diez años, esto estará disponible para la aviación comercial”, dijo el ingeniero, que vive en Alabama y trabaja con el Ejército de Estados Unidos, desarrollando programas de simulación. Martínez fue al PRVF a hacer contactos y porque fue uno de los cinco finalistas de la competencia “EnterPRize”, que auspicia el Grupo Guayacán. En compañía de una de sus socias, Melisa Martínez -una doctora en medicina interna-, el ingeniero indicó que el PRVF le permitió entender mejor cómo piensa el inversionista. Como oradores del evento estuvieron Frank Peters, presidente emérito de los Tech Coast Angels, en Los Ángeles; Mic Williams, fundador de los Boston Harbor Angels; Blake Modersizki, de la firma de capital de riesgo UV Partners, y el empresario Brian Halligan, cofundador de HubSpot, un sistema que ayuda a las pymes a mercadearse en internet. Halligan le dijo a la concurrencia, en la que había, no sólo profesores, sino también bastantes estudiantes universitarios o recién graduados, que el momento ideal para lanzar una empresa es a la edad de los 20 y pico. Esto porque, a esa edad, todavía no se han adquirido deudas, no hay muchos hijos y se ha aprendido con la tecnología más reciente. Advirtió que negociar con una firma de capital de riesgo no es tarea fácil y consume mucho tiempo, por lo que el empresario debe estar bien preparado antes de tocar a la puerta de un inversionista. Peters, por su parte, aclaró que el inversionista no busca adueñarse de la compañía en la que invierte, sino asegurarse de que el fundador corra bien el negocio, para que las probabilidades de obtener un alto rendimiento

aumenten. Mientras, Modersizki propuso que se ponga a competir a los inversionistas. Sugirió invitarlos a cenar, de forma individual, para hablarles del negocio. Según él, ésa es una manera económica y muy práctica de obtener capital. Joel Vázquez y Oscar Serrano, ambos profesionales convertidos en empresarios, aprovecharon el evento para aprender del tema y contactar inversionistas. El primero, dueño de eNabler, una compañía que automatiza las operaciones fuera de la oficina a través de equipos móviles, está en busca de entre \$1.4 millones y \$4 millones para expandir el negocio. “Necesitas personas que tengan comunicación con otras empresas de tecnología y que puedan hacer una simbiosis contigo”, dijo Vázquez sobre el perfil del inversionista que anhela tener en su junta. Mientras, Serrano está en vías de lanzar un medio de comunicación exclusivamente digital. La inversión ronda \$1 millón y podría provenir de una combinación de financiamiento tradicional -préstamo comercial, línea de crédito-, inversionistas de capital de riesgo o “angel investors” En esta décima edición del PRVF, se discutieron los elementos que hacen a una empresa atractiva a los inversionistas, así como las ventajas y desventajas de los distintos tipos de financiamiento por los que un empresario puede optar.

Categorías de Contenido:

- Empresarios e Industria [4]

Source URL:<https://www.cienciapr.org/es/external-news/en-busca-del-importante-capital?page=19#comment-0>

Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/en-busca-del-importante-capital> [2] <mailto:mdiaz1@elnuevodia.com> [3] <http://www.elnuevodia.com/enbuscadelimportantecapital-646478.html> [4] <https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0>