



## Oportunidades de financiamiento y crecimiento

*Por Andrés Castillo, gerente general Instituto Internacional para la Innovación Empresarial (3ie) Universidad Técnica Federico Santa María*

Hace unas semanas, la gerente de Emprendimiento de Corfo, Maricho Gálvez, comentó sobre las brechas de conocimientos financieros detectados en los emprendedores beneficiarios de los programas de Corfo, y cómo esto dificulta las posibilidades de crecimiento de sus emprendimientos.

Actualmente, existen múltiples fuentes de financiamiento de diversas agencias gubernamentales como lo son Corfo, Sercotec, ANID, entre otras sectoriales. Todas ellas apuntan a cerrar las brechas de financiamiento desde las etapas iniciales hasta su despegue comercial inicial. No obstante, este financiamiento genera la tensión de poner el foco en el gasto de estos recursos y no en generar ingresos suficientes que permita su sobrevivencia, prioridad de toda empresa.

El primer gran supuesto de una empresa es su proyección de ventas, en el caso de empresas que recién se están armando, no nace de una meta definida el año anterior sino más bien es una primera proyección basada en una hipótesis del negocio que se debe comprobar con el tiempo.

En este escenario, la proyección de ingresos condiciona la cantidad de recursos para la elaboración del producto o servicio que se quiere comercializar, generando un egreso de caja. Si a lo anterior le sumamos el ciclo de venta de este producto, se debe considerar el periodo medio de cobro, produciendo inmediatamente un espacio de tiempo entre que se genera el egreso, hasta que se recibe efectivamente el ingreso. Esto resume el desafío de todo emprendedor, el hacer calzar los ingresos y egresos en el tiempo, optimizando el uso de capital de trabajo propio o financiamiento externo.

Comprender lo anterior es clave, no sólo porque es necesario para una correcta gestión del startup, sino también por la estabilidad y cumplimiento de las obligaciones contractuales con sus colaboradores, los compromisos con acreedores y, además, por las respectivas cuotas individuales de responsabilidad de todo emprendedor en el éxito de la política de emprendimiento nacional.

Cuando estas empresas logran comprobar sus hipótesis del negocio, se plantea un nuevo desafío, el cómo crecer. Para esto, el crecimiento tiene sólo dos caminos: de manera orgánica a través de sus ventas o mediante el financiamiento privado. En ambos casos, la gestión de flujo de efectivo es primordial, por lo que el conocimiento de herramientas de gestión financiera es clave.

Nuestro ecosistema de emprendimiento e innovación es todavía muy joven, pero estamos en un punto de inflexión. Se acercan oportunidades importantes con proyectos de ley como la que permite un fondo de fondos, permitiendo profundizar el mercado financiero local. Es de esperar que, al inicio de este periodo de adultez de nuestro ecosistema, nuestros emprendedores se profesionalizarán y sofisticarán nuestra economía.