



Luz ¶  
Mia  
Noticias  
Neo !  
Parabrisas  
Semana ¶  
Semenario  
Super Campo  
Weekend  
Su Postal  
Km x Km

**PASO A PASO.** La realidad es que la mayoría de los emprendedores argentinos se inician con fondos propios, y de familiares y amigos. Recién cuando ya está armado el plan de negocios y hay una estimación de mercado, algunos logran contactar a inversores ángeles. "En países donde el mercado de capital de riesgo está más maduro, los inversores ángeles deben asegurarse su participación entrando en etapas más tempranas de los proyectos", señala Eduardo Garrido, coordinador del área de Emprendimientos del Banco Río. Para Garrido, "el mercado argentino de capital de riesgo está en pañales". No obstante, por el lado de la demanda, hay buen potencial: recursos humanos capacitados y una alta tasa de emprendedores. La principal barrera es que los planes de negocios que presentan no son atractivos. "Los inversores quieren saber cuánto poner, cuánto le dan y cuál es el riesgo", dice Garrido. Para esto hay que plantearle un análisis de tres escenarios: uno optimista, uno medio y uno pesimista.

En este sentido, programas como el NAVES (la competencia anual de emprendedores del IAE), ayudan a analizar el proyecto y presentarlo. La falencia es que quedaban en el asesoramiento técnico, legal y contable. Para contactarlos con los inversores ángeles, hay varias iniciativas: los foros anuales de capital de riesgo organizados por las escuelas de negocios de las universidades privadas, el Foro de Capital de Riesgo para empresas de Ciencia y Tecnología que depende de la SeCyT y el flamante club de Business Angels del IAE. Es bueno que cada emprendedor encuentre su ángel.

**Gabriela Ensínck**

Publicación semanal de **Editorial Perfil S.A**  
© Copyright 1999-2003 Editorial Perfil S.A. All rights reserved  
[Acerca de PERFIL](#) - [Contacto](#)