



OMPI/MinCyT – Julio 17, 2008

Emiliano Kargieman

[ek@aconcaguaventures.com](mailto:ek@aconcaguaventures.com)

# About me

- Los últimos 15 años de mi vida los dediqué a construir y a pensar cómo construir tecnología innovadora.



- Co-fundé [CORE SECURITY TECHNOLOGIES](#), una compañía global de software de seguridad informática a la que le va muy bien.



- Recientemente, lancé [ACONCAGUA VENTURES](#) para ayudar a otros a transformar proyectos de tecnología en compañías globales de alto crecimiento

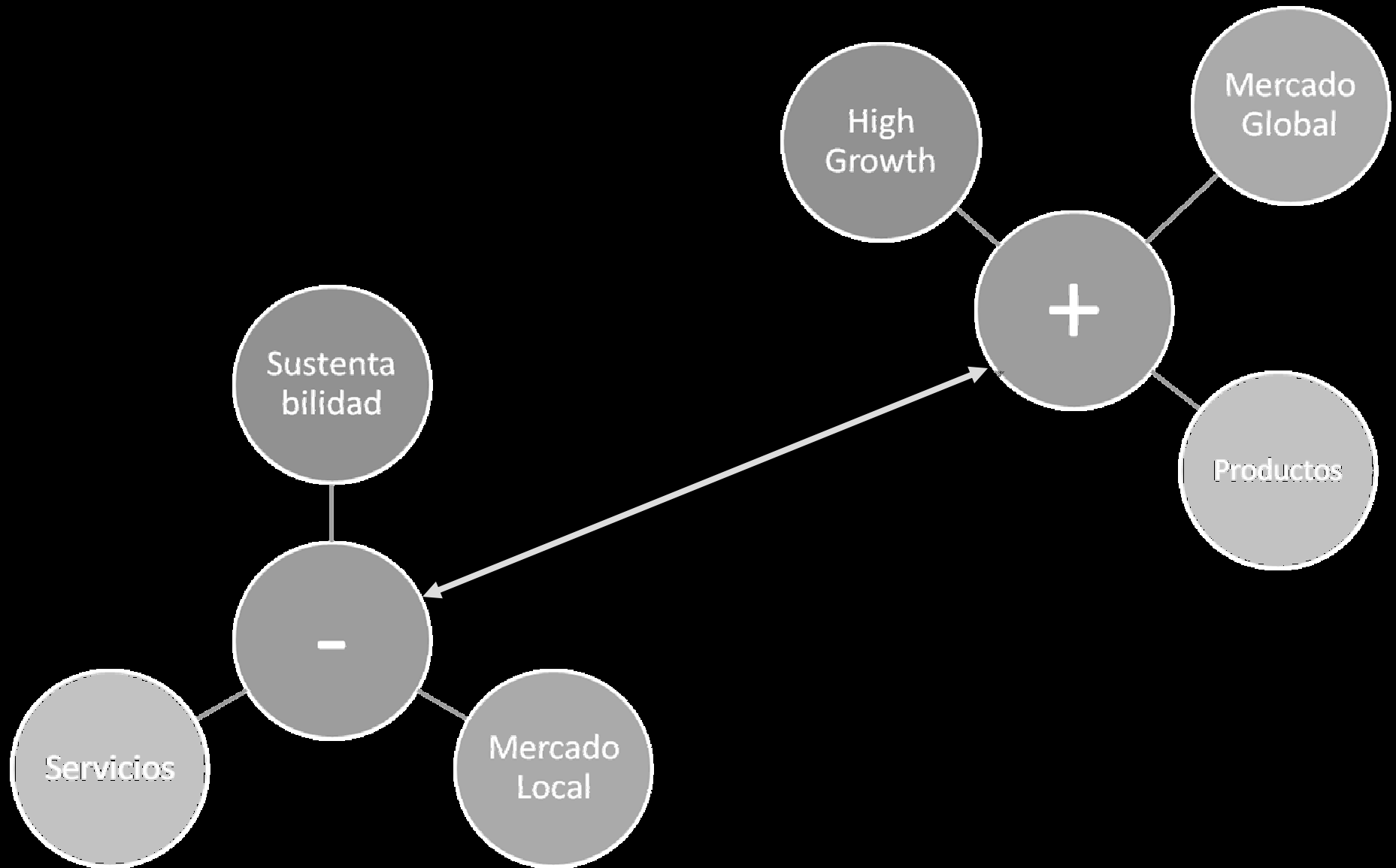
# Alternativas de financiación para compañías innovadoras

# Fuentes de financiamiento

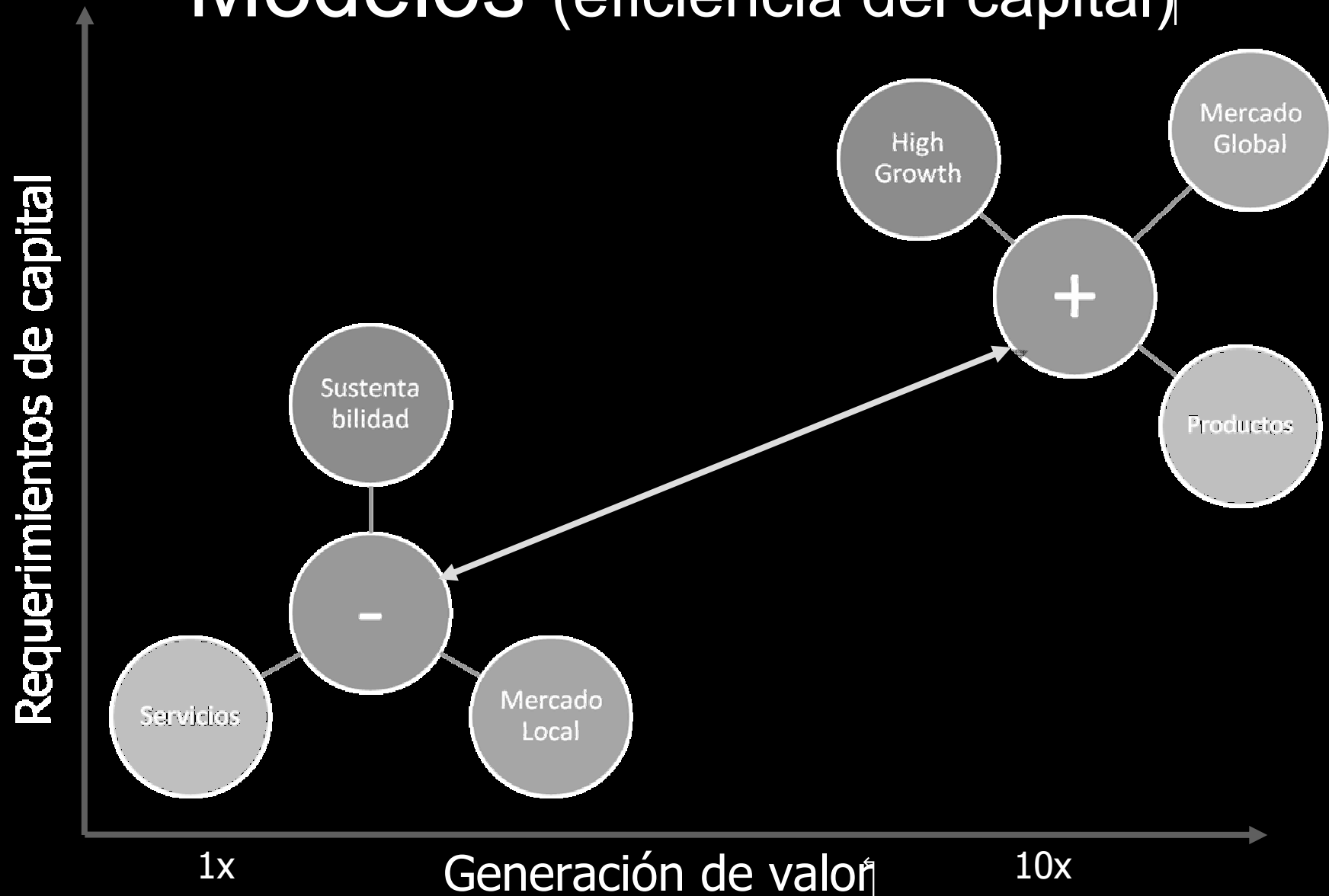
- Dueños, amigos, familia (and fools)
- Ganancias (generadas por la compañía)
- Prestamos bancarios o comerciales
- Prestamos o subsidios gubernamentales
- Alianzas estratégicas
- Oferta privada de acciones
- Capital de Riesgo
- Oferta pública de acciones

# Modelos de compañías

# Modelos (clustering conceptual)



# Modelos (eficiencia del capital)



# Capital de Riesgo

(o emprendedor; o, porqué no, aventurero)



# Lo más básico

Prestamo

vs.

Inversión

Tasa de retorno fija

Potencial de retorno  
ilimitado

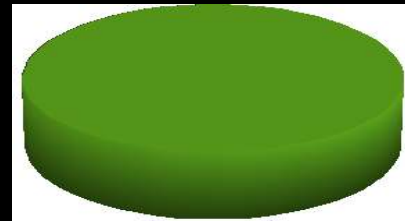
Riesgo acotado

Riesgo mucho  
mayor

# Aritmética para entrepreneurs I (expectativas)

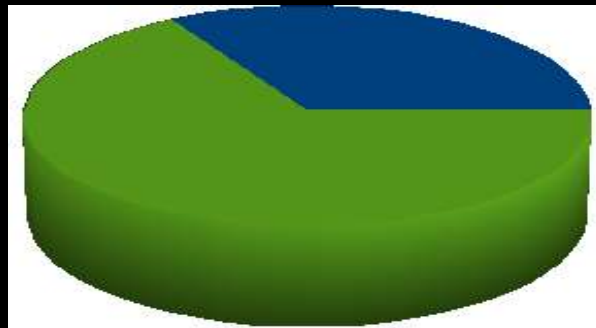
# La torta que se agranda

$T_0$   
valor pre-money = 10  
founder owns 100%

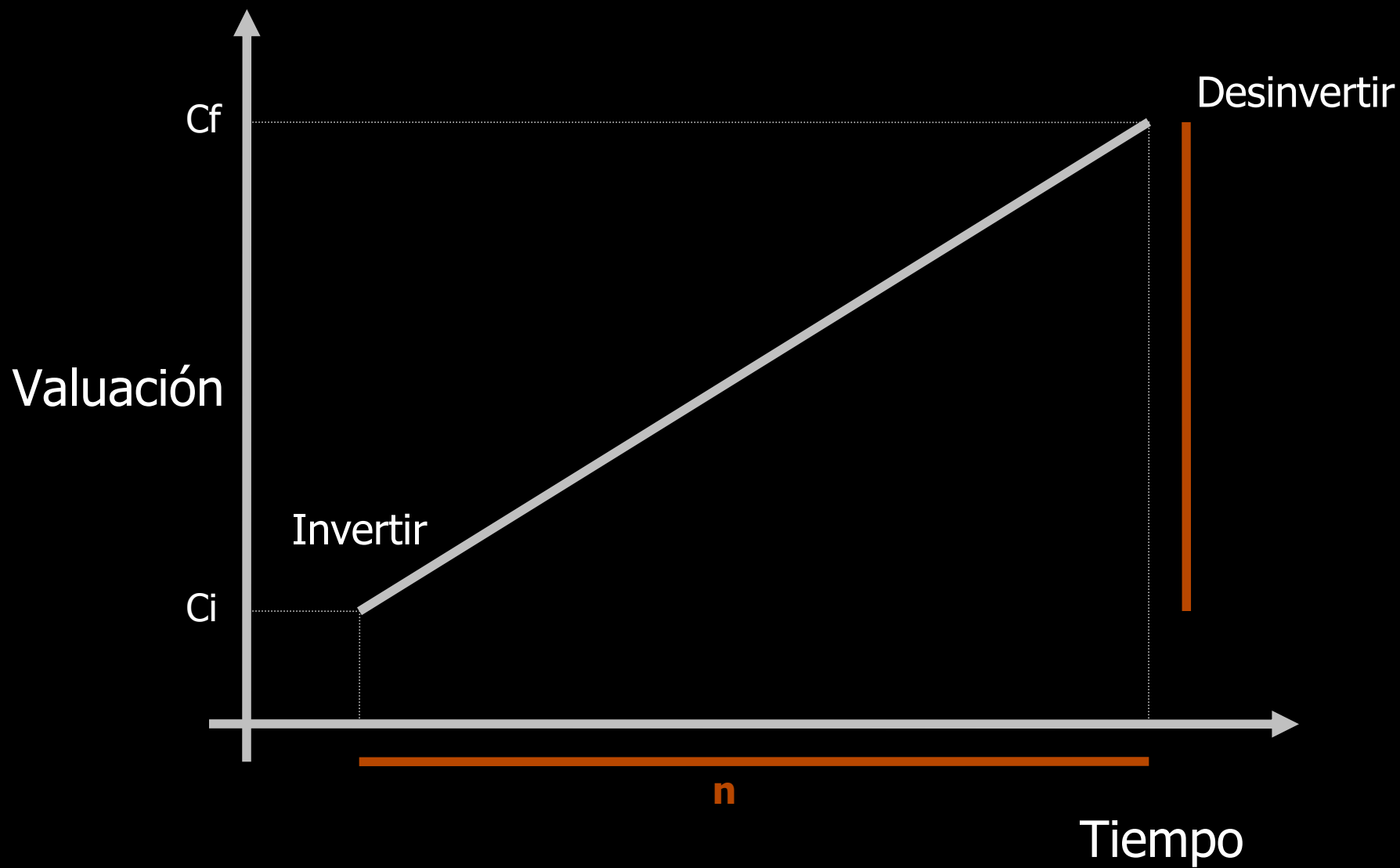


Inversión = 5

$T_1$   
valor post-money = 15  
founder owns 66%



¿Qué busca el capitalista de riesgo?



$$\text{Ganancia} = C_f - C_i$$

$$\text{Retorno} = (C_f / C_i)^{1/n} - 1$$

Un ejemplo

# Aconcagua ventures

“ Obtener retornos excepcionales para nuestros inversores, identificando e invirtiendo en proyectos innovadores de hi-tech en Argentina para desarrollarlos como **compañías globales** de alto crecimiento”

Retorno excepcional



CAGR > 35%

en un portfolio esto implica

(a ojo)

mirar proyectos con un CAGR  
mayor a 78%

o, lo que es lo mismo:

10x en 5 años

en crecimiento, esto implica

# High Growth

- En blanco sobre negro: crecimiento de la facturación:
  - Poder sostener un crecimiento del orden del 100% anual por un período de tiempo sostenido
  - En compañías early stage:
    - entrar en el rango de \$5-\$10MM x año en 3 años
    - generar un valor de mercado en el orden de USD100M en 5-6 años.



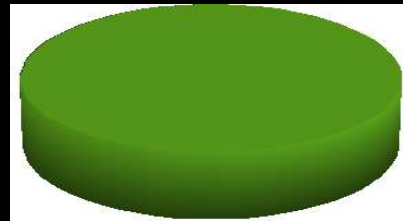
y esto implica

mercados globales +  
escalabilidad (~producto)

# Aritmética para entrepreneurs II (valuación)

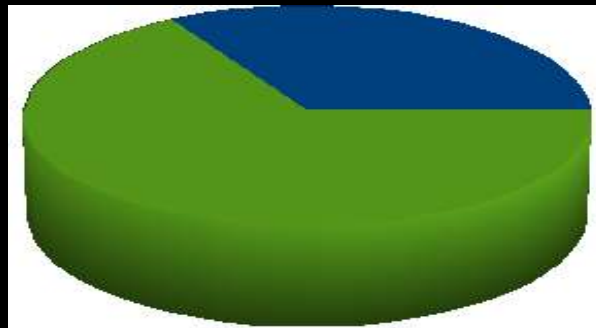
# Valuación

$T_0$   
valor pre-money : \$15  
founder owns 100%



Plan a 5 años, requiere una inversión de \$5

$T_5$   
Facturación = \$30  
Múltiplo industria = 5  
valor del exit = \$150  
investor owns x%



Pero los planes...

son chistes para que se ría Dios

(Continuará...)

Gracias!



- 10x en 5 años
- Exits: M&A, IPOs
- -> múltiplos de la facturación
  - mercado
    - estructura, crecimiento, etc.
  - su lugar en la cadena de valor
  - escalabilidad de la facturación (producto / servicios)

# Variables

- Mercado
- Productos / Servicios
  - Novedad / disruptividad
  - Ventajas comparativas (diferenciadores)
  - Capacidad de escalar
- Distribución
- Barreras de protección
  - tecnología, marca, network effect, etc.
- Ejecución
  - Equipo
  - \$\$\$

# Pero cómo?

- Ecosistema / Caldo de cultivo
  - *RRHH / Universidades / Transferencia de tecnología*
  - *Infraestructura*
  - *Capital de riesgo*
  - *Organizaciones intermedias de soporte*
  - *Casos modelo*
  - *Cultura*

# Pero cómo?

- Apuntando alto  
(visión y modelos a seguir ambiciosos)
- Conectándose al mundo  
(network, viajen, lean, vayan a workshops y conferencias)
- Cultura Empresaria  
(Innovación, Calidad, Ambición, Mérito, Investigación, Participación)
- Estructura Empresaria  
(*employee ownership*, horizontalidad, *slack*)
- Mantengan un crecimiento y objetivos sanos  
(enfoquense, inviertan, prueben, generen tracción, escalen)