

La Cámara de Comercio de Bogotá apoya a los emprendedores en busca de inversión

- La Cámara de Comercio de Bogotá y el Canal Sony, a través del programa Shark Tank Colombia, realizaron un evento en el que expertos en emprendimiento dieron recomendaciones sobre cómo conseguir inversionistas para sus ideas de negocio.
- La promoción de la búsqueda de inversión hace parte de la apuesta que tiene la Cámara por el emprendimiento, la cual incluye una completa oferta de servicios para los empresarios de Bogotá – Región.

Bogotá, agosto 3 de 2018. Una de las principales necesidades que tienen los emprendedores colombianos es el acceso a capital. Por esto, la Cámara de Comercio de Bogotá los acompaña a alcanzar este objetivo.

Este fue el tema del evento, “Sumérgete en el mar del emprendimiento”, en el que la entidad y los expertos que participarán en la segunda temporada del programa de televisión, Shark Tank Colombia, del Canal Sony, dieron recomendaciones a los emprendedores para que cautiven la atención de los inversionistas.

Juan David Castaño, vicepresidente de fortalecimiento empresarial de la Cámara, afirmó que, “con esta iniciativa la Entidad quiere que los emprendedores puedan tener acceso a fuentes de financiación más eficientes, donde encuentren socios inversionistas que, además de proporcionarles recursos, les generen valor a través de su conocimiento, buenas prácticas y red de contactos”.

Para acceder a ese capital inteligente los emprendedores deben estar preparados. De acuerdo con Ricardo Leyva, fundador de Sístole y ‘tiburón’ de Shark Tank Colombia, “actualmente ellos tienen el reto de perfeccionar el manejo de sus cifras para que su negocio esté valorado correctamente, así como el de entender que sus empresas deben pasar por un proceso de tracción, es decir llevar sus productos o servicios al mercado y probar su aceptación en él antes de pedir recursos a un inversionista”.

En ese sentido Leonardo Wehe, empresario argentino que este año se vincula como un nuevo Shark, aseguró que los emprendedores tienen que saber que solicitar recursos financieros a un inversionista representa una gran responsabilidad. “Cuando un

Mayor información:

Adriana Alba/Jefe de Prensa
Tel 5941000 ext. 1608
Celular 3203290074
adriana.alba@ccb.org.co

Clara Marín/Prensa
Tel 5941000 ext. 2672
Celular 3165787575
clara.marin@ccb.org.co

Visítenos en: www.ccb.org.co

Síguenos en:     
Cámara de Comercio de Bogotá

emprendedor llega a mí, analizo si estratégicamente lo puedo ayudar. Si su negocio es algo que desconozco, prefiero no invertir. Pero lo más importante para mí es que los emprendedores traten con seriedad el hecho de que estarán manejando mi capital y sean conscientes de esto. También prefiero que tengan su mensaje claro y que me digan sin prejuicios qué es lo que buscan para poder hacer un análisis pronto y tomar la decisión final”, dijo este empresario.

¿Cómo acceder a capital inteligente?

Una de las principales herramientas que tienen los emprendedores para convencer a los inversionistas es el *pitch*, discurso corto en el que deben exponer su idea de negocio y dar detalles sobre cómo la están monetizando. Sin embargo, durante este ejercicio los inversionistas analizan otros factores como las finanzas del emprendimiento y sus prácticas empresariales.

Al respecto Juan David Castaño explicó que, “los inversionistas tienen la capacidad de ayudar a las empresas a crecer y llegar a nuevos mercados, tanto en Colombia como en el resto del mundo. En Bogotá Región tenemos talento, calidad e innovación, factores que, con el apoyo permanente de la Cámara, hacen posible que los emprendedores encuentren ese inversionista que les dé un empujón para llegar más alto”.

Para los emprendedores y empresarios interesados en buscar acceso a capital inteligente, la Cámara, que cumple 140 años como aliada de los empresarios, ofrece un portafolio de servicios a la medida del sector productivo, que incluye etapas de diagnóstico de sus necesidades y acompañamiento personalizado a través de formación, asesoría y contacto para negocios.

Puntualmente, cuando un emprendedor o empresario tiene necesidades de capital, la Cámara los ayuda a identificar su necesidad de inversión y la mejor fuente a la que pueden acceder, los acompaña en su proceso de preparación, les ayuda a estructurar su *pitch* de inversión y los pone en contacto con una Red de Ángeles Inversionistas conformada por más de 100 personas interesadas en inyectar capital a otras compañías.

Entre 2016 y 2017, alrededor de 150 emprendedores y empresarios han participado en los programas de preparación para la inversión de la entidad. De ellos, la Cámara ha acompañado a 36 empresas en el proceso de elaboración y presentación de su *pitch* en el

Mayor información:

Adriana Alba/Jefe de Prensa
Tel 5941000 ext. 1608
Celular 3203290074
adriana.alba@ccb.org.co

Clara Marín/Prensa
Tel 5941000 ext. 2672
Celular 3165787575
clara.marin@ccb.org.co

Visítenos en: www.ccb.org.co

Síguenos en:     
Cámara de Comercio de Bogotá

Investor Day. De estas empresas, siete han recibido una inversión cercana a los \$3.000 millones.

Recomendaciones de los expertos para emprendedores

1. Elegir un nombre para el negocio que sea fuerte y tenga fácil recordación.
2. Conocer el concepto, el valor diferencial y las cifras de su negocio. No es solo tener una idea, hay que plantear un modelo para monetizar ideas.
3. Evaluar las necesidades reales del negocio y cuantificarlas antes de buscar inversionistas.
4. Contar con estrategias claras para generar crecimientos exponenciales para la empresa.
5. Entender que la innovación es un proceso sistémico en el negocio.
6. Incorporar buenas prácticas de gestión empresarial.
7. Contar con un equipo de trabajo interdisciplinario para aprovechar las habilidades de cada uno.
8. Identificar bien un problema que pueda ser solucionado con un producto o servicio

Recomendaciones de los expertos para el *pitch* de inversión

1. Preparar el *pitch* según la etapa en la que se encuentre el emprendimiento.
2. Tener una mente abierta a lo que digan los inversionistas sobre el negocio.
3. Hablar despacio, especialmente cuando se mencionan las cifras.
4. Explicar concretamente de qué se trata el negocio y evitar tecnicismos, en especial si los inversionistas no son necesariamente expertos en el tema.
5. Solicitar lo que se busca de los inversionistas sin rodeos.
6. Elegir para el *pitch* a la persona de la organización idónea, que quien venda la idea de lo que hace la compañía sepa cómo hacerlo.

Acerca de la CCB

La Cámara de Comercio de Bogotá es una entidad privada que desde hace 140 años apoya los sueños de los emprendedores y empresarios de la Ciudad. Por delegación legal administra los registros públicos. Trabaja por la seguridad jurídica, por el fortalecimiento del entorno y por los intereses de los empresarios. Acompaña los diferentes ciclos de vida de las empresas y promueve los negocios en Bogotá y la Región.

Mayor información:

Adriana Alba/Jefe de Prensa

Tel 5941000 ext. 1608

Celular 3203290074

adriana.alba@ccb.org.co

Clara Marín/Prensa

Tel 5941000 ext. 2672

Celular 3165787575

clara.marin@ccb.org.co

Visítenos en: www.ccb.org.co

Síguenos en:     

Cámara de Comercio de Bogotá