

# Dos oportunidades de generar contactos internacionales

**AJE.** Encuentro virtual con Chile y viaje a México

**T**odavía hay tiempo para inscribirse en dos actividades organizadas por la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) con miras a la generación de contactos en el exterior y la internacionalización.

Por un lado, para el 20 de este mes se realizará un encuentro virtual de negocios con empresarios chilenos. Se trata de una actividad grupal a través de una videoconferencia que reunirá a 12 empresarios trasandinos y otro tanto uruguayos. Los emprendedores tendrán cuatro minutos para presentar su empresa y exponer sus necesidades.

“(Este tipo de actividad) está motivada en encontrar formas económicas y accesibles de generar contactos en el exterior, fundamentalmente para los jóvenes empresarios con limitantes de presupuesto”, explicó a C&N Emprendedores el presidente de



Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios, Stephan Heit Puglia. M. CERCHIARI

AJE Uruguay, Stephan Heit Puglia, quien recordó que en mayo se realizó la primera experiencia con España y que próximamente se realizará otra con Colombia.

Todavía quedan cupos pero se requiere cierto tiempo para localizar contrapartes adecuadas más allá de los Andes.

Por otra parte, para los primeros cinco días de noviembre AJE organiza una misión comercial a México, con el objetivo de participar del Congreso Iberoamericano de Jóvenes Empresarios.

Además está prevista una reunión con el embajador uruguayo en México y posteriormente una

ronda de negocios con clientes del banco Santander en el país azteca.

“Se trata de aprovechar la oportunidad al máximo”, explicó Heit Puglia.

La propia asociación ha generado un paquete con pasaje y estadías “para facilitar en materia de

## LAS CLAVES

■ **TAMBIÉN NO SOCIOS** Los emprendedores que no sean socios de AJE también pueden participar del viaje al Congreso Iberoamericano de México.

■ **SANTANDER** Las dos actividades organizadas por la Asociación de Jóvenes Emprendedores cuentan con el apoyo de Banco Santander.

■ **INFORMACIÓN** En la web [www.aje.org.uy](http://www.aje.org.uy) se obtiene más información, datos de contacto y los formularios de inscripción correspondientes.

gestión y logística” los trámites de los participantes.

Algunos empresarios están tramitando el apoyo de Uruguay XXI y en particular del programa ProExport, que subsidia hasta el 70% de los costos de este tipo de actividades.

Hay tiempo para inscribirse hasta el 14 de octubre. Se estima que, dependiendo del momento en que se confirme el ticket, el costo del pasaje rondará los US\$ 1.200 –para los que la asociación propone un plan de hasta 12 cuotas– y que la estadía puede superar los US\$ 400. ●

## OPINIÓN

# Reflexiones desde Colombia



Santiago Gallinal \*

**E**n setiembre se organizó en Colombia el Primer Encuentro Latinoamericano de Redes de Ángeles Inversoristas al que fui invitado por Uruguay y de donde me traje algunas sensaciones que vale la pena compartir.

Lo que primero me sorprendió fue el grado de involucramiento del gobierno colombiano. Participó del evento el vice ministro de Desarrollo Empresarial que brindó un discurso de una hora en el que presentó lo que se ha hecho, los planes y metas para los próximos

años. El vice ministro es joven, mostró compromiso y mucho conocimiento en temas de emprendedurismo. La alcaldía de Medellín también está involucrada, sosteniendo a Creame –institución organizadora del evento con decenas de personas en su staff–. Entienden el apoyo al emprendedurismo como una política de Estado para desarrollar al país.

También me sorprendió que estaban representadas Redes de Inversores Ángeles formales de al menos nueve países de la región, todas Redes que no existían diez años atrás. El factor común es que el FOMIN ha sido el principal promotor del desarrollo de redes formales en la

región. Sin embargo, hoy sólo en algunos países los gobiernos están incentivando a los privados a volcar su conocimiento, sus redes de contactos y su capacidad financiera para potenciar nuevos emprendimientos.

Otro hecho que se repite es que en Latinoamérica existe un alto número de ángeles registrados en redes formales pero hay pocas inversiones registradas, lo que significa que pocos están

“Existe un alto número de ángeles (en la región) pero pocas inversiones”

invirtiendo. Invertir en un emprendimiento difiere bastante de invertir en una empresa establecida, con un mercado y canales de distribución maduros, con un equipo profesional y con experiencia. El alto ejecutivo debe aprender haciendo de ángel (invirtiendo), debiendo asumir un alto costo de ineficiencias propias de emprendimientos jóvenes.

Los resultados mostrados en la región son magros. Las Redes que más han invertido tienen cerca de 20 transacciones y algunas ni siquiera habían conseguido cerrar acuerdos. Antonio Botelo, inversionista ángel de Brasil, decía que “el Silicon Valley no se hizo del día a la noche”. Tiene razón, a EEUU le llevó más de 40 años desarrollar el formato de inversión ángel.

Finalmente, la experiencia de Uruguay llama la atención ya que siendo un país tan chico

y todavía con poca cultura emprendedora, los pasados meses se logró que cuatro jóvenes emprendimientos uruguayos recibieran una fuerte inversión de privados. Además, se está viendo a inversores (en especial los pioneros de la industria de software uruguayo) que en forma solitaria también están dedicando de su tiempo y dinero en potenciar jóvenes emprendimientos.

Todo esto me hizo pensar que Uruguay está iniciando un proceso que Estados Unidos y países de Europa ya vivieron. En el norte existen cientos de redes formales que convirtieron a algunas empresas en el motor de desarrollo de regiones. Ojalá en Uruguay también sepamos valorar y potenciar el esfuerzo de nuestros pioneros en inversión ángel. ●

\*Fondo Empernder

