



Marcelo Rocca
Coordinador Ejecutivo de Xcala.
Xcala's Executive Coordinator.

PROMOVRIENDO LA INVERSIÓN ÁNGEL EN LA REGIÓN

PROMOTING ANGEL INVESTMENT IN THE REGION

Durante el periodo 2005 al 2011 las redes reportaron deals por 26 millones de U\$S en América Latina, bastante poco comparado con los U\$S 20 mil millones en USA y 4 mil millones promedio en Europa. Se estima que hay un gap, en la región, de U\$S 3 mil millones en financiación para empresas en etapas tempranas.

Estos resultados no sólo reflejan el desarrollo aún muy incipiente de las redes sino que también la existencia de otras cuestiones de fondo relacionadas con la percepción del fracaso, aversión al riesgo y espíritu emprendedor. Sin dudas, hay un largo camino por recorrer.

Por otro lado, existen grandes oportunidades y desafíos. Principalmente hay que lograr la sostenibilidad de las redes, maximizar sus resultados y fomentar aspectos culturales que tengan una incidencia directa sobre la actividad. En este contexto surgió Xcala, una iniciativa desarrollada por el IEEM Business School y el FOMIN con el objetivo de fortalecer las redes de inversores ángeles y permitir que más proyectos puedan ser financiados. A través del programa subvencionamos parcialmente la estructura operativa de las redes y actividades que entendemos son estratégicas para su progreso. Ofrecemos entrenamiento para los principales actores que interactúan en redes (gestores, emprendedores e inversores) y organizamos eventos como punto de encuentro para impulsar el networking e intercambio de buenas prácticas. Finalmente, y a partir del "Monitor de Actividad Angel", recolectamos información que nos permite construir aprendizaje para una mejor toma de decisiones. Estimamos impactar a más de 1200 emprendedores, 700 inversores ángeles y al menos 20 redes, que a su vez esperamos que generen 1000 nuevos puestos de trabajo en 200 empresas financiadas.

During the period 2005-2011, networks reported deals for USD 26 million in Latin America, a small figure compared with the USD 20 billion in the United States and USD 4 billion on average in Europe. There is an estimated gap of USD 3 billion in financing for early stage enterprises in the region.

These results reflect not only the still incipient development of networks but also the existence of other background matters vis-à-vis the perception of failure, the aversion to risk and the entrepreneurial spirit. Undoubtedly, there still is a long road ahead.

There are great opportunities as well as challenges ahead. Firstly networks must become sustainable and their results need to be maximized. Also, cultural factors that can have a direct impact need to be furthered. In this scenario, Xcala was born, an initiative developed by the IEEM Business School and the MIF with the goal of strengthening angel investor networks and increasing project funding. Through the program, we partially subsidize the operational structure of networks and the activities that we understand are strategic for their progress. We offer training for the main players in those networks (managers, entrepreneurs and investors), and we organize events to boost networking and the exchange of good practices. Finally, the "Angel Activity Monitor" helps us collect information that allows us to build know-how for better decision-making. We estimate to have an impact on 1,200 entrepreneurs, 700 angel investors and at least 20 networks, which will in turn generate 1,000 new jobs in 200 financed businesses.

We started in 2014. More than 145 organizations participated directly

En 2014 arrancamos y más de 145 organizaciones participaron directamente como postulantes o bien apoyaron con la difusión del mismo. De ellas, 83 respondieron a la convocatoria lanzada en noviembre de 2014 y 24 fueron seleccionadas. Su cobertura geográfica es muy amplia incluyendo: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, México, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. Entre los segmentos de inversión reportados predominan los vinculados a la innovación (Ej.: TIC, alta tecnología, servicios, soluciones ambientales, bienes de consumo y agro negocios). Esto recién comienza. Pero son excelentes noticias para abordar los próximos retos, que implican no sólo trabajar muy de cerca con estas redes sino también auspiciar las relaciones con todo el resto del ecosistema para compartir conocimientos y aprendizajes que permitan escalar los resultados de nuestra intervención.

as applicants or supported us with promotion. 83 out of them answered the call for applicants sent out in November 2014, and 24 were selected. There is a broad geographical reach: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, Mexico, Paraguay, Peru, Dominican Republic and Uruguay. The prevailing investment sectors are those related to innovation (e.g. ICTs, high-technology, services, environmental solutions, consumer goods and agri-business). This is just the beginning. But it is also excellent groundwork for addressing the next challenges, which include not only working closely with these networks but also fostering relationships with the rest of the ecosystem in order to share knowledge and lessons learned that will help scale-up the outcomes of our contribution.