

OPINIÓN

Silvina Moschini

Experta en innovación digital

¿Qué requisitos deben cumplir las Fintech /proyectos para ser fundeados y convertirse en unicornios?



En 2020, las *startups* lideradas por mujeres en América Latina no recibieron ni un dólar de los **4.4 mil millones** de dólares invertidos en emprendimientos latinos y, a nivel global, apenas recibieron un 2.3 por ciento del capital de riesgo

Una crisis sin precedentes trae oportunidades sin precedentes. La pandemia forzó a la mitad del planeta a migrar al mundo virtual como un plan de contingencia y esa digitalización aceleró la materialización de las ideas. En este escenario nacieron emprendimientos más rentables, innovadores y escalables que nunca —en tiempos récord. El informe TecnoLatinas 2021, realizado por el BID y *Surfing Tsunamis*, demuestra que el tiempo para lograr una valoración por 1,000 millones de dólares ha disminuido considerablemente gracias a las tecnologías y soluciones digitales en la nube, así como a los ecosistemas más maduros. Esto, combinado con la reorganización del talento y el nuevo mapa de oportunidades, crea un terreno fértil para el surgimiento de novedosos emprendimientos que transformarán el futuro.

Latinoamérica es cuna de grandes emprendimientos y los inversores lo saben. La inestabilidad económica que caracteriza a la región, sumada a la creciente penetración de Internet, estimula la resiliencia y la innovación. En la región hay por lo menos 23 unicornios, y estamos frente a una revolución de *startups* en América Latina y el Caribe: los emprendedores latinoamericanos están demostrando una visión de clase mundial, habilidades comerciales y valor.

En nuestro caso con *TransparentBusiness*, la plataforma para gestionar el trabajo remoto que creamos en 2012 y que creció exponencialmente debido a que la mitad del planeta migró a este modelo de trabajo, fue una combinación de contexto y visión. Las crisis traen oportunidades, y la pandemia nos encontró preparados para resolver un problema global con una solución escalable en el momento justo.

Para obtener financiamiento, usamos un modelo conocido como

Oferta Privada Global, que permite a las compañías privadas ofrecer acciones a inversionistas individuales antes de salir a cotizar en bolsa. Antes de la aprobación de la ley estadounidense *JOBS Act* bajo la administración del presidente Obama, solo los inversionistas institucionales tenían acceso a estas oportunidades que a menudo son las más rentables.

Nuestra experiencia de éxito con este modelo de *equity crowdfunding* nos permitió cumplir nuestras metas sin tener que buscar capital tradicional, y además fue la inspiración para crear el programa de negocios Unicorn Hunters, donde presentamos emprendimientos innovadores con potencial para convertirse en unicornios con la misma herramienta de capitalización.

La manada de unicornios latinos crece, pero aún subsisten muchos desafíos, sobre todo para las mujeres, porque la desigualdad de género en el emprendedurismo es un fenómeno mundial. En 2020, las *startups* lideradas por mujeres en América Latina no recibieron ni un dólar de los 4.4 mil millones de dólares invertidos en emprendimientos latinos y, a nivel global, apenas recibieron un 2.3 por ciento del capital de riesgo.

Considero que estamos frente a un contexto ideal para las mujeres porque nos encontramos mejor preparadas, producimos más y las estadísticas lo avalan: generamos el doble de ganancias y armamos equipos más diversos y creativos. Según lo indica el BID, estamos ante una oportunidad única para que los inversionistas internacionales financien la recuperación económica de América Latina y el Caribe a través de las mujeres. No podemos dejar pasar esta oportunidad. Fui la primera mujer latinoamericana en crear y liderar una compañía unicornio, pero —como dice la primera vicepresidente de Estados Unidos Kamala Harris— no será la última.