

Los emprendedores y los inversores hablan lenguajes diferentes y tienen motivaciones distintas. El Business Angel no tiene el apego sentimental que el creador por la criatura

Seduciendo al inversionista

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña
Alejandrosuarez.es

Quien esté montando una *Startup* o quiera hacerlo y su objetivo sea seducir a un inversor privado -*Business Angel*-, debería tener algunas cosas en cuenta. Lamentablemente, los inversionistas y los emprendedores hablan lenguajes diferentes y tienen motivaciones igualmente distintas. Tal vez por eso no sólo sea un ejercicio saludable, sino además necesario, ponerse siempre en la piel del inversionista. Es necesario ver con qué tipo de inversor se trata y validar mentalmente si su perfil es el que necesitamos y lo que puede aportar a nuestro proyecto.

En muchas ocasiones, el emprendedor ve su proyecto como su obra, su hijo. Pero no se puede pedir a quien aporta capital que lo vea así. Reconozco haber invertido varias veces desde ese prisma, y eso lo que deja claro es que no soy un buen inversor. Para el buen inversionista tu proyecto es sólo una posibilidad de negocio. Incluso yendo más allá, si hablamos de un *Business Angel* que participa en algunas empresas del sector de las TICs, podrá verlo como una posibilidad de negocio y además contemplar alguna sinergia, pero nunca tendrá -o no debería- ese apego sentimental que el emprendedor suele tener con su criatura.

Así, ahora más que nunca, habría que tener en cuenta algunos

conceptos a la hora de reunirse con un inversor; se debe comprender y hablar su idioma. En primer lugar, muchos emprendedores se obcecán con el concepto "éxito", mientras el inversor espera escuchar el concepto "exit". Se escriben parecidos, pero son muy diferentes. La entrada de un *Business Angel* no está directamente condicionada a que una empresa gane dinero o tenga éxito social, sino a que a medio plazo haya un "exit" de la inversión generando ganancias. Para ello debe haber mercado en la región para esa compañía y se debe crear valor (aun perdiendo dinero).

La crisis ha provocado poco di-

A los inversores les gusta pensar que el creador no quiere estar a toda costa en su proyecto

Un inversionista privado se juega su dinero... no se suele cerrar puertas

nero y "una selección natural". Unos amigos -incluso un equipo medianamente potente- con un *Business Plan*, rara vez captarán inversión. Es necesario un prototipo que se demuestre, y no sólo se venda, lo que se puede hacer. No nos podemos presentar delante de un inversionista sólo con un Pdf y una cara agradable. "Contra la crisis: equipo y prototipo". Al inversor siempre le gustará tu proyecto. Si te dicen: "quiero verte el año que viene, o quiero verte más avanzado, porque me gusta", realmente te están diciendo: "ahora ni de coña meto dinero, demuestra que sabes avanzar"; es decir, pon en marcha un prototipo y demuestra que puedes tirar hacia delante. Un inversor no se suele cerrar puertas.

Una de las cosas que rara vez se ve en una negociación inversor-emprendedor es que el emprendedor entregue un análisis claro de mercado de quiénes considera que son compradores de una *Startup* a futuro, el porqué y sus magnitudes económicas. El emprendedor suele no pensar en eso y el inversionista siempre lo hace. Si

Es necesario ver con qué tipo de inversor se trata y validar si su perfil es el que necesitamos

Para el buen inversionista tu proyecto es sólo una posibilidad de negocio

llevas ese trabajo hecho "demuestras estar en el mismo barco". Créeme, a ellos les gusta pensar que el emprendedor no quiere estar a toda costa en su proyecto y que entiende que es una etapa. Hace unos meses, en un fondo de capital riesgo, escuché a un activo excepcional mencionar: "El objetivo del emprendedor es salirse con nosotros en tres años, con el trabajo hecho, y tener su premio". De este modo, se consideraba muy positivo que el emprendedor no se quedara en "mi tesoro" y comprendiera el juego del *Venture Capital*, queriendo acompañarles en el mismo.

Otro aspecto a tener en cuenta

es que "un inversor privado se juega su dinero". Esto es muy importante. La mayoría de los inversionistas privados apuestan por no destinar más de 5 a 10% a su cartera de inversiones y siempre intentan tener, al menos, cinco o seis inversiones hechas para diversificar riesgo. ¿Qué quiere decir eso? Que si le pides a un *Business Angel* por ejemplo 500.000 euros, estás pensando que tiene para apostar en compañías varios millones de euros y un patrimonio brutal. Rara vez es así. Se debe ser razonable con la economía de quien tratamos.

Además, hay varios tipos de inversores. Recuerda que si eliges uno, "debes adaptarte tú a él y no al revés". Hay inversionistas sentimentales, pseudo-emprendedores y otros muy al contrario distantes, que te suelen decir: "El emprendedor eres tú, búscate la vida y, si es posible, devuélveme algún día el dinero con ganancias". Hay que saber con quién se trata para luego no llevarse las manos a la cabeza y siempre recordar que "un hombre tonto siempre será tonto. Un tonto rico, siempre será rico". Se debe ser práctico.

Y concluyo con una pregunta crítica que se suele hacer: "Si sólo hay sitio para una compañía de este tipo en el mercado, ¿Cómo sé yo que esa compañía sois vosotros?". Si no se sabe responder o si no se es tremendamente directo y seguro en la respuesta, difícilmente se encontrará la inversión deseada.

CEO Ocio Networks

TECNOLOGÍA EN MOVIMIENTO

Optimismo científico en Colombia

El anuncio realizado por el presidente Juan Manuel Santos de que 10% de las regalías directas que recibe Colombia será destinado al Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación, colmó de optimismo al sector científico y académico del país hermano que en 2009 había visto aprobar la Ley 1286 que organizaba dicho sistema y creaba un fondo de administración privado pero sin precisar el porcentaje del aporte, lo que a un año de promulgada la ley había generado fuertes críticas.

De acuerdo a la información del Departamento



Argélida Gómez
Periodista de Tecnología

10% de las regalías que recibe ese país irá al Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación

Nacional de Planeación, Colombia recibe regalías por hidrocarburos, carbón, níquel, hierro y cobre, esmeraldas y piedras preciosas, metales preciosos, sal, caliza, yeso, arcilla, grava y otros minerales metálicos y no metálicos, e impuesto al transporte.

Según declaró el director de Colciencias, Jaime Restrepo, el presidente Santos considera que la única forma de generar desarrollo es a partir de la revolución científico-tecnológica, lo que corroboró al hacer este anuncio el día de su toma de posesión.

Aunque aún se debe pasar por una reforma

constitucional para que el Congreso apruebe el porcentaje prometido, hay gran entusiasmo en el sector científico y ya Colciencias tiene un plan estratégico con propuestas de investigación, en donde se destacan los temas del sector agropecuario, la biotecnología, las telecomunicaciones y las ciencias sociales y humanísticas. El salto podría ser vertiginoso para aquel país en materia de investigación, expansión de las universidades públicas y aumento del número de científicos de dedicación exclusiva.

argeros@yahoo.com