



Emprender un negocio requiere de un capital inicial. Buscar socios es una tarea que exige especial atención

Dinero vs Din€ro

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña
www.alejandrosuarez.es

Levo unos días con ganas de escribir del dinero y el din€ro. Puede parecer lo mismo, pero no lo es. En mi doble faceta de inversionista y emprendedor, he tenido la suerte de ser mi propio inversor en los momentos necesarios. Eso es una ganga. Allí afuera ha habido muchos emprendedores válidos, con buenos equipos y con buenos proyectos, que se han quedado en el camino porque el socio financiero no era el que debía. Es muy importante, sobre todo en las primeras fases del proyecto, cuando las necesidades financieras son limitadas, ir por los fondos necesarios, ni más -hecho tentador-, ni menos, pero valorando y permitiéndose elegir quién aportará el dinero necesario. El emprendedor debería -sí, en ocasiones es algo utópico- poder elegir a sus primeros inversionistas. Estamos hablando de primeras fases, a largo plazo si el proyecto crece y sigue adelante, no sólo no te vas a poder permitir ese lujo inicial, sino que además el dinero se vuelve impersonal.

¿Qué es el dinero?

Es la gasolina, es un mal necesario. Es algo que tarde o temprano vas a necesitar, pero que no debes volcar todos tus esfuerzos en conseguir. Pero viene con valor añadido: el *know how*. Si buscas dinero en un Business Angel del sector tendrás que reponer esa gasolina, pero debes fijarte en quién aporta el dinero, ya que será el valor adicional y la llave que te abrirá muchas puertas y te hará ganar mucho tiempo. Para ello habría que tener en cuenta una serie de aspectos.

Trabaja: ponte en marcha, no estés parado seis meses porque no hay financiación. Hay mil y una cosas que puedes ir haciendo posiblemente en ese tiempo: test, desarrollos, crear una estructura

El emprendedor debería poder elegir sus propios inversionistas

Si se quiere impulsar un proyecto maduro se necesitará din€ro a lo bestia

empresarial, un equipo... Aprovecha el costo oportunidad, gana tiempo. Internet es un sector inmediato. No crees un power point y vayas "a por la pasta", porque si te ve un inversor y ve que eso es lo que has hecho, no va a creer en ti como emprendedor.

Invierte: hay que sudar la camiseta, literalmente. No vengas con una inversión de 0€ a pedirme dinero sin que hayas invertido nada. Debes transmitir que crees en el proyecto y que tú, dentro de tu capacidad económica, has invertido en él. Para mí tiene mucho más valor el emprendedor que ha invertido parte de sus ahorros o ha pedido un crédito para el proyecto. No puedes pretender que el dinero lo pongan otros. Tienes que ser el primero en mojarte si quieres que se crea en ti.

Selecciona: no todos los Business Angels, los inversores en general o los Fondos de Capital Riesgo y Family Office son para todos. Plántate fases, especialmente pon tu foco en perfiles de personas. ¡No todo el dinero es igual! Lo ideal es empezar con una inversión de uno o varios Business Angels del sector, que te

van a poder ayudar no sólo a crecer, sino con su *know how*, *networking* y sinergias con otros negocios a poder disparar tu proyecto. Si te da igual que ese capital lo aporte el Capital Riesgo -casi imposible en fase inicial-, un Family Office o un Business Angel tienen un problema: son cosas que no tienen nada que ver, todas útiles y válidas, pero dirigidas a un momento diferente del proyecto.

Permítete un lujo: no aceptes la primera propuesta de inversión. El objetivo no es llegar al dinero. Llegar a captar dinero es un mal necesario por el bien del proyecto. Permítete rechazar condiciones abusivas o perfiles que no son los ideales y no aportan valor a tu idea o empresa.

¿Y qué es el din€ro?

El din€ro es el dinero pero a lo bestia, mareante sí, pero sin más valor añadido. Un aprovisionamiento de gasolina a lo bestia que viene seguido de un "hasta luego, Lucas, vuelve pronto, que te vaya bien y tráeme revenues". Pero no quiere decir que sea algo malo. Cada proyecto pasa por diferentes etapas y necesitarás

din€ro si vas muy lejos. Si se quiere disparar el crecimiento de un proyecto maduro se necesitará din€ro a lo bestia, incluso a escala internacional. Habría que valorarlo exclusivamente como una inversión financiera. Es otro criterio de selección, son operaciones financieras.

Que no te intimide el din€ro. El din€ro es soberbio a veces y suele intimidar. Saca pecho y quítate esa presión, evitarás malos ratos. Hace un par de años, una empresa media, que quería adquirir una de mis empresas -que no vendí al final-, empezó la comida-reunión con "tenemos 500 millones de euros para adquisiciones en el sector". Ríete, diles la verdad: "Sólo tenéis eso; din€ro y eso lo tienen muchos, no sólo vosotros". Quítate la presión si estás en esa fase y especialmente si te vienen a buscar: que la tengan ellos. Que no te pierda el pensarlos, mantén la cabeza fría, no te vuelvas loco y no pidas ni cojas más de lo que necesitas. En ocasiones, eso pierde al emprendedor y siempre termina arrepintiéndose.

CEO Ocio Networks

CONSEJOS PARA EMPRENDEDORES

Claves para el manejo de conflictos laborales

Primero que nada hay que tener en cuenta que el conflicto es normal en toda relación humana. Lo importante es crear mecanismos que permitan resolver los desencuentros en el tiempo oportuno y de la mejor manera.

En tal sentido es importante:

1 Contar con una estructura para la solución de conflictos. Todos los miembros de una organización deben tener claro cuáles son los objetivos de la organización y de cada uno de sus departamentos. También deben conocer los pasos a seguir para solventar



Jesús Guillermo Rodríguez
Director general de 731 Comunicaciones

Los gerentes de la empresa deben disponer de sistemas de control para conflictos menores

cualquier tipo de discrepancia que pueda colocar en peligro el normal funcionamiento de la compañía.

2 Tener claro que no hay problema que no necesite ser resuelto. Los gerentes de la empresa deben disponer de sistemas de control para conflictos menores. Muchos de los grandes enfrentamientos que se producen en el lugar de trabajo son productos de discordancias menores que no fueron atendidas a tiempo.

3 Hay que mostrar respeto por cada una de las partes. Los mecanismos que se empleen

para la solución de problemas deben tener la cualidad de poder escuchar y tomar en cuenta a las partes involucradas.

4 Dejar bien claro que lo más importante es la empresa. Todos los miembros de una compañía deben estar conscientes de que lo primordial es el bienestar de la empresa, y que por ende deben estar dispuestos a encontrar el mejor camino para la conciliación.

Hasta el martes de la próxima semana.

Twitter@jesusguillermo1
tipsparaemprendedores.blogspot.com/