



# **Los Errores mas comunes de un emprendedor.**

A la derecha del ring el emprendedor. Muestra la misma pasión por su producto que un hincha de fútbol por sus colores. Ha vivido, sentido y respirado el producto o la tecnología desde el inicio, desde su concepción en un pedazo de papel. A menudo con gran esfuerzo personal ha sacrificando un buen sueldo en una gran empresa y sometiendo que los miembros de su familia a los vaivenes de la vida de un emprendedor o un innovador tecnológico.

El 'sabe' desde lo más profundo de su alma que el potencial del negocio es enorme, ve el mundo a sus pies. ¿Por qué los inversores no ven esta oportunidad si es "obvia"?

Mientras tanto, a la izquierda del ring, independiente de cómo de innovadora sea la tecnología o los retos que se ha tenido que enfrentar en el camino para llegar a este punto, al inversor no le importan los detalles, la génesis o la historia del negocio o la invención.

Lo que el inversor realmente necesita, sobre cualquier otra consideración, es evidencia suficiente de que existe un mercado potencial importante para el producto y que la compañía puede asegurarlo antes que otros competidores.

Los inversores quieren ver una estrategia de salida a su inversión con unas ganancias de capital lo suficientemente atractivas como para compensar los riesgos que todo nuevo negocio conlleva. ¿Por qué los emprendedores no pueden entender que esto es la base de cualquier negocio?

### ***Primer round***

Ambas partes se reúnen para discutir la posibilidad de inversión. El emprendedor lanza una presentación en Power Point donde detalla la tecnología, los beneficios del producto, etc.... Esta todo allí y en detalle.

Después de unos minutos, que al inversor le han parecido horas, el inversor comenta que no quiere comprar el producto sino que le gustaría ver argumentos concretos y concisos de porqué debería el invertir en el negocio.

El emprendedor le responde, "Oh," lo iba a comentar ahora, pero era importante que entendieras lo unicidad de nuestro producto. De vuelta al Power Point, estadísticas globales, otra imagen del producto proyección de ingresos, otra imagen del producto, necesidades financieras, otra imagen del producto, etc ...

El inversor potencial trata de controlar su frustración y pregunta, ¿Pero cuales es la base del beneficio y cómo vas a vender el producto?

El emprendedor lleno de confianza vuelve a los gráficos de su presentación y dice, el capital de esta ronda de financiación se usara para desarrollar una estrategia de marketing y contratar el personal.

Subconscientemente ambos se dicen a si mismos que la reunión ha sido una pérdida de tiempo.

### ***Segundo Round***

Las partes están discutiendo la valoración de la compañía.

¿Cuánto capital necesitas y cuantas acciones estas dispuesto a ofrecer? Los números se ponen sobre la mesa. El emprendedor se queda irritado y sin habla. Las expectativas del inversor son enormes y la valoración que han hecho del fruto de su trabajo, es simplemente insultante.

El emprendedor concluye que el inversor esta tan centrado en los beneficios que ya no tiene el espíritu emprendedor que una vez poseyó. ¿Como puede el inversor pedirle tantas acciones por el capital a invertir cuando es obvio que SU empresa vale mucho mas?.

El inversor concluye que el emprendedor es irrealista y que tiene su cabeza en las nubes, y califica la experiencia vivida como otra pérdida de tiempo sin llegar a nada concreto. ¿Cómo espera el emprendedor que invierta en el proyecto el capital, que otros han confiado en sus manos, a una inversión arriesgada sin la posibilidad de ganancias significativas?

De acuerdo a la Australian Bureau of Statistics, el ratio de éxito de las presentaciones a los inversores de capital riesgo es del ¡0.12%!

Durante, la planificación, la puesta en marcha y las negociaciones para la financiación efectiva de una nueva empresa, el emprendedor abra de resolver muchas cuestiones, a muchas de las cuales nunca se ha enfrentado previamente. Muchas de esas cuestiones son técnicas, pero otras muchas son emocionales.

El mayor error que los emprendedores hacen es que no toman en consideración el punto de vista del inversor ni cuenta con asesoramiento especializado para estratégicamente preparar la financiación de la compañía y la negociación.

La obtención de la financiación es, sin duda y con diferencia, la tarea más desagradable que un emprendedor ha de realizar.

Los inversores son como los buenos apostantes de las carreras de caballos, no apuestan al caballo sino al jockey. Estrellas de su sector, alguien que ya ha lanzado compañías con éxito previamente, llevándolas de cero a 50 millones en ventas anuales. Así que si eres una estrella reconocida en tu sector tienes buenas posibilidades de conseguir a los inversores siempre y cuando tu propuesta tenga los siguientes elementos.

- Al menos otros dos ejecutivos senior en el equipo con experiencia en desarrollar compañías.
- Una tecnología propia en un sector que este de moda entre la industria del capital riesgo.
- Un equipo técnico de primer orden.
- Un mercado objetivo de al menos mil millones.
- Un mínimo de un año en el que se ha incrementado las ventas a clientes clave.

Si cumples los requisitos arriba no necesitas nuestros servicios, pero si no los cumples el inversor no aparecerá. Si cumples con la mayoría de los requisitos pero no eres una gran estrella internacional de tu sector, todavía tienes posibilidades, pero mejor vete contratando a un buen asesor para aprovecharlas y no desperdiciarlas, porque si tu nombre no está asociado en las mentes de los financieros con beneficios enormes, casi obscenos, tu plan de negocios no va a ser leído mas allá de la sección “equipo”. A no ser de que tengas a alguien que tenga los contactos y el conocimiento de la industria para que esto no ocurra.

La mayoría de las propuestas no cualifican para los inversores ni en forma ni en contenido, lo que significa que el emprendedor termina malgastando de 6 a 48 meses de su vida, escribiendo un plan de negocios que nunca será leído y haciendo presentaciones para una audiencia que en el mejor de los casos solo tiene un tibio interés o en el peor está interesada en usarle para generarles ideas.

El tiempo va pasando y los contratos y preacuerdos se van venciendo, las personas van perdiendo interés, los proveedores se van perdiendo al no ver avances, otros son más rápidos en aprovechar la oportunidad y esta desaparece o el plan de negocios y la oportunidad se vuelven obsoletos.

Los problemas se multiplican al comienzo de la actividad pero los errores se repiten en la mayoría de los casos y con el asesoramiento adecuado son evitables. Especialmente en los emprendedores novatos o aquellos que se enfrentan a un tipo de empresa de una dimensión mucho mayor a la que están acostumbrados.

El asesoramiento en capital riesgo es un servicio profesional de banca de inversión altamente especializado. Se necesitan conocimientos amplios y muy profundos a la vez. Dichos conocimientos engloban, entre otros, conocimientos legales, técnicos, de gestión, contables y financieros. Conocimientos tanto más complejos cuanto más grande y compleja una operación.

No es lo mismo el lanzamiento de una empresa de servicios a nivel local o nacional, a una empresa tecnológica a nivel internacional que engloba la utilización de una estructura compleja en varias jurisdicciones. Esta es la razón por la que los asesores se suelen especializar en determinadas industrias y áreas geográficas.

Los errores más comunes de los emprendedores son:

**Uno: Pensar que lo que vale para una pequeña empresa vale también para una gran empresa.**

No es lo mismo gestionar una pequeña empresa local, que una PYME nacional que una gran empresa internacional. Aunque algunos de los principios de gestión son los mismos, no siempre es así y además cuando son los mismos varían en importancia relativa. Por otro lado las técnicas y las prioridades son también distintas, al igual que los factores de éxito. Esto lleva al emprendedor a establecer mal las prioridades y a tomar malas decisiones, que hubiesen sido correctas si el tamaño o el mercado objetivo de la empresa hubiese sido otro.

**Dos: No asesorarse de forma adecuada**

El problema más nimio se puede convertir en una catástrofe. La falta de experiencia hace que se cometan errores tontos. Cualquier problema parece insalvable cuando en realidad sería muy fácil de solucionar si se tuviesen los conocimientos adecuados o son fruto de una deficiente planificación.

La mayoría de los emprendedores piden asesoramiento o contratan a amigos o familiares. El problema es que esa gente nunca ha montado un negocio o nunca se ha sentado con un inversor institucional y no suele estar en posición de ofrecer un asesoramiento profesional y lo suficientemente serio. Se termina con un equipo de amigos en los que se confía, pero no con un equipo profesional para afrontar los retos que el proyecto requiere. Rodéate de expertos que posean los conocimientos y habilidades de los que tú careces, busca uno o dos mentores si es posible. Asóciate con profesionales que puedan complementar tus fortalezas y cubrir tus debilidades.

**Tres: Carecer de un equipo directivo adecuado, formado, que sepa llevar adelante el negocio.**

El inversor apuesta al jockey, no al caballo. El equipo es considerado por el inversor incluso más importante que la misma idea del negocio. Ideas, hay cientos, miles. Pero un equipo directivo capaz de ejecutarlas, es muy difícil de encontrar, y es por esto que se valora tanto más al emprendedor y a su equipo que a la idea en sí misma.

**Cuatro: No trabajar en equipo, no delegar**

Uno de los errores más comunes es que el emprendedor está tan enamorado de su proyecto que cree que el solo puede llevarlo a cabo. La humildad en cuanto a los conocimientos es un componente esencial en la personalidad de un emprendedor: Conocer las limitaciones y recurrir al asesoramiento de expertos hará que los problemas se resuelvan antes de que sea demasiado tarde. No tiene más éxito quien tiene más conocimientos, sino quien conoce sus limitaciones, porque buscará a otro que se haga cargo de lo que no domina.

En muchas ocasiones el emprendedor se encierra en sí mismo y no puede ver lo que tiene delante de sus ojos, ahí es cuando necesita las opiniones de otros que le hagan ver la realidad, o al menos sus perspectivas. El emprendedor termina no gestionando el tiempo de forma efectiva: la sobre carga de trabajo quema y agota, y el no querer delegar y hacerlo uno mismo alarga el tiempo necesario para la puesta en marcha lo que reduce la salud financiera.

### **Cinco: La Codicia**

Hay un dicho en la industria del capital riesgo; las acciones de una empresa son como el estiércol, amontonadas todas juntas apestan, pero bien repartidas hacen florecer los campos. Muchos emprendedores creen que los asesores o empleados deben trabajar gratis por el simple honor de formar parte del proyecto.

Una buena política de reparto y de formación de equipos hace que el compromiso y la motivación del equipo aumenten, y evita traiciones y problemas.

Un buen reparto de las acciones entre el equipo, el inversor y el emprendedor asegura que las cosas marchen adecuadamente e incrementan la probabilidad de éxito. Malos repartos o la incapacidad para alcanzar compromisos entre el emprendedor con sus inversores son formulas para el fracaso.

Por supuesto que el emprendedor no debe dar las acciones alegremente, el asesor le aconsejara sobre los niveles adecuados y razonables para incrementar la probabilidad de éxito de la financiación y de la empresa.

### **Seis: El ego**

Invariablemente para todo emprendedor su oportunidad de negocios es lo mejor, su invención es lo mas importante para la humanidad desde la invención del papel higiénico y su proyecto es tan claro que no tiene riesgos. Solo él puede llevarlo a cabo y muchos ven el mundo a sus pies. Se pasan horas hablando de lo brillante de su producto, de los detalles técnicos mas precisos, de su idea o de lo brillante que son, y si bien esto puede ser cierto, ese no es el juego en el que están los inversores.

Los emprendedores, especialmente los inventores, fallan en entender que las cualidades que le han llevado a desarrollar una invención fantástica no son necesariamente las mismas que le llevarán a construir una empresa con una capitalización de 10.000 millones de dólares o superior.

Este ego les hace ser irrealistas y tratan de negociar desde una posición de fuerza. El mismo ego les lleva a pensar que lo pueden hacer todo ellos mismos. Todos los emprendedores te dicen lo mismo; ponme al inversor en la mesa y veras como yo lo convenzo. La realidad es que el emprendedor la mayoría de las veces desconoce cómo piensan y que buscan los inversores, sus necesidades, limitaciones e intereses reales. Además desconoce todo el proceso de negociación, lo que le hace tener expectativas irrealistas sobre su capacidad de cerrar el acuerdo con éxito y en las mejores condiciones. Los acuerdos de inversión en nuevas empresas son muy complicados y con mucha letra pequeña

derivada de la negociación y de las garantías que requieren los inversores, por lo que se necesita el asesoramiento de profesionales del sector.

Los inversores no están en el negocio de invertir en egos, sino en el negocio de invertir en empresas. El verdadero valor no está en una gran idea, sino en construir una gran empresa a partir de esa idea o esa tecnología.

### **Siete: Si fallas en planificar estas planificando para fallar**

Muchos emprendedores te dicen que su idea no necesita plan de negocio, que ellos saben lo que están haciendo. Pero basarse en una buena idea únicamente, sin dedicarle tiempo a una buena investigación de mercado, ni al plan de negocios es la receta del fracaso. Un buen plan de negocios justamente evitará que mantengamos una visión a corto plazo, y nos permitirá planificar a futuro, proponiéndonos objetivos de largo plazo. El Plan económico, el Plan financiero y el Plan de marketing, hechos a conciencia, nos permitirán tomar mejores decisiones, para maximizar la probabilidad de éxito del proyecto empresarial.

De hecho los planes de negocios tienen dos objetivos, el primero que el emprendedor piense, planifique y revise su idea de negocio. La segunda es el instrumento de marketing para la financiación., por lo tanto se necesitan dos planes de negocio, uno interno y otro externo. . Si no contáramos con habilidad para realizar estos dos tipos de planes, siempre es aconsejable contar con el asesoramiento de un especialista.

### **Ocho: Confundir una idea original con una oportunidad de negocio**

Una idea no es un producto y una idea no es una empresa. Se puede tener una idea muy brillante pero que no tenga aplicación práctica en el mercado. Tener una idea y llevarla a la práctica son cuestiones muy diferentes. Todas las ideas innovadoras, aunque funcionan en algunos casos, siempre representan un riesgo. No sólo importan las ideas en sí mismas, sino el llevarlas a cabo de forma exitosa: una idea puede tener varios caminos para ejecutarla, así que hay que analizar y planificar la forma de implementación. El objetivo es crear una empresa que genere beneficios no desarrollar la tecnología perfecta. Ya habrá tiempo de mejorar la tecnología-

### **Nueve: Excesivo nivel de riesgo**

El capital riesgo es la obtención de grandes rentabilidades por asumir grandes riesgos. Se asumen riesgos que se puedan controlar y gestionar, pero nunca se está dispuesto a “apostar” a lo loco. Siempre preferirán ganar un poco menos pero incrementar la probabilidad de éxito. Toda nueva empresa conlleva un alto nivel de riesgo y de iliquidez, ya que el inversor ha de estar varios años en la empresa. Por ello ha de ofrecer una rentabilidad mayor que la que ofrecen las acciones en bolsa.

Estoy seguro de que los ingresos empezaran pronto y que el crecimiento del negocio se puede autofinanciar

Todos los emprendedores piensan lo mismo, que el negocio se financia solo con los flujos de caja que va generando, lo que les hace comenzar un negocio con un capital por debajo de lo necesario, confiando en las futuras ganancias. En el 90 % de los casos, las ventas no alcanzan a presentar el margen de ganancia esperado.

Es recomendable empezar con más capital del que se cree se va a necesitar. La falta de liquidez en los primeros meses de actividad del negocio es, desgraciadamente, una realidad a la que se enfrentan la

mayoría de los promotores de un nuevo negocio. La razón está en una mala planificación de los ingresos y gastos iniciales por un exceso de optimismo.

Siempre se va a requerir más capital del que se piensa y siempre se va a tardar más de lo que se piensa.

### **Diez: Incapacidad para alcanzar un compromiso y no usar una estrategia de financiación.**

La mayor parte de los emprendedores no quieren un inversor, quieren dinero. Quieren dinero para desarrollar su producto o su idea, pero no quieren un socio en su empresa que se entrometa en SU proyecto, en su idea. Por tanto no están dispuestos a compartir el control o alcanzar compromisos. Pero no olvide que o su compañía crece u otra persona le quita mercado.

Lo más importante no es encontrar el nombre de un inversor, lo más importante es preparar la compañía y los términos para hacer una oferta atractiva y viable a los inversores. Una buena preparación maximiza la probabilidad de éxito en la captación de fondos. El captar la financiación necesita de una planificación, de una estructuración y de un trabajo que hay que realizar antes de ni siquiera hablar con ningún inversor.

Para atraer el capital los emprendedores tienen que comprender que de la misma forma que sus ideas o tecnologías son mejorables, sus planes de negocio también lo son. Una buena idea y una buena inversión son dos cosas distintas, y los inversores profesionales de capital riesgo no esconden sus altas expectativas de beneficio.

No es ningún shock que los inversores busquen un beneficio. Para invertir dos o tres millones en una compañía que hoy vale 10 hay que estar convencidos de que dicha compañía valdrá 30-50 o más en 3 o 5 años.

Tesla, Edison o Bill Gates, todos ellos tuvieron que llegar a compromisos con sus inversores. Sin tal compromiso y sin la voluntad inquebrantable de construir una empresa, las invenciones terminan siendo adquiridas por grandes empresas que simplemente la meten en un cajón porque les interesan más seguir vendiendo su tecnología antigua.

El precio es importante, pero no es la única variable a negociar. De hecho el precio final dependerá de cómo se negocien las otras variables. El inversor es un inversor profesional que ha estudiado cientos de oportunidades antes de decidirse a invertir, y a negociado inversiones muchísimas más veces de lo que lo ha hecho el emprendedor.

### **Once: Querer hacer la búsqueda de capital sin asesoramiento**

La búsqueda de capital no es una tarea fácil. Al realizar la búsqueda por su propia cuenta, puede correr el riesgo de no tener éxito en el proceso. Es necesario tener un conocimiento perfecto del mercado y de los inversores que actúan en él.

Muchos emprendedores creen falsamente que les saldrá más barato hacerlo ellos mismos. Si incluimos en el cálculo el coste de oportunidad del tiempo empleado para ello, el precio y otras condiciones alcanzadas, la realidad es todo lo contrario. Y todo ello con unas probabilidades de éxito mucho menores. El asesor profesional crea valor tanto en precio como en probabilidades de éxito.

El empresario debe centrar todos sus esfuerzos en su proyecto/empresa, y no perder un tiempo necesario en la búsqueda de capital que, sin experiencia es difícil de obtener y negociar. Además, un asesor profesional permite un mejor respaldo en la identificación y negociación con un inversor. En efecto, un asesor ayuda al emprendedor frente a inversores profesionales acostumbrados a técnicas de

negociación muy sofisticadas. Contar con la experiencia de un profesional a su lado es una ventaja decisiva.