

# Emprendedores de Venus, inversores ¿de Marte?

Los promotores de un negocio y quienes tienen los recursos para financiarlo, aunque comparten objetivos, no siempre son capaces de llegar a entenderse.

Sergio Saiz. Madrid

Salvo para unos pocos afortunados, encontrar a tu media naranja nunca resulta fácil. Y el problema no es tanto dónde buscar, sino que aunque todos quieren lo mismo y se dirigen a una meta común, parecen remar en direcciones opuestas. Pero hombres y mujeres no son los únicos que vienen de Marte y Venus. En el mundo de los negocios, emprendedores e inversores están condenados a entenderse, aunque muchas veces se trate de amores imposibles.

Como en cualquier relación de pareja, los inversores se quejan de que los emprendedores sólo quieren su dinero y no tienen en cuenta nada más. Para quien monta una empresa, el problema suele ser que el financiero no le presta la suficiente atención y sólo se fija en los números, en la rentabilidad y no en despilfarrar para ganar el máximo posible.

En vísperas de San Valentín, IE Business School reunió en su campus de Segovia a más de cuatrocientos emprendedores e inversores europeos para ayudar a que las flechas de Cupido impulsaran más de un negocio. Pero, ¿qué quieren unos y qué exigen los otros?

Dada la coyuntura actual, lo único que puede hacer un emprendedor es intentar "convertir un limón en limonada", asegura Gary Stewart, director del Venture Lab del IE (programa de emprendedores de la escuela de negocios). Este experto, que no sólo habla desde su faceta como docente, sino que también ha liderado la creación de varias compañías, reconoce que no es fácil lograr capital, pero las compañías con buenos proyectos lo logran. Aun así, apunta que los emprendedores españoles se enfrentan al problema de que los inversores internacionales "tienen bastante miedo de invertir en España, incluso en el caso de las empresas consolidadas y *blue chip* del Ibex 35", por lo que la situación es todavía

**El IE ha reunido a más de cuatrocientos emprendedores e inversores europeos en Segovia**

## Dos caras de una misma moneda

- 1 Los proyectos de nueva creación de entre 1 millón y 5 millones de euros tienen más problemas para captar inversores.
  - 2 Los promotores buscan socios financieros, que además de capital aporten contactos, pero que no intervengan en la gestión.
  - 3 Los gestores con experiencia en creación de empresas con éxito tienen más facilidad a la hora de encontrar apoyo económico.
  - 4 El emprendedor que no esté dispuesto a invertir en su empresa verá cómo su participación al final queda muy diluida.
  - 5 La mayoría de los empresarios están dispuestos a arriesgar su patrimonio personal y el de su familia por la compañía.
- 1 Carles Ferrer, de Nauta Capital, considera clave al equipo gestor y su capacidad para marcar la diferencia en el negocio que propone.
  - 2 Olivier Tardieu, de Vandendende & Deitmer, asegura que también es determinante que el modelo de negocio sea escalable.
  - 3 La mayoría de los proyectos rechazados adolecen de falta de ambición, aunque otros pecan de ser poco realistas en sus previsiones.
  - 4 Los fondos de capital riesgo no suelen tener vocación de permanencia, por lo que hay que incluir un plan de salida de la compañía.
  - 5 Otros factores a tener en cuenta son: mercado bien definido, ventaja competitiva, coherencia en los datos y metas globales.

más compleja para quienes están empezando.

### Invertir en personas

En un entorno tan complicado, para los emprendedores es básico saber cómo acercarse a quienes todavía están dispuestos a invertir en sus ideas. Y, precisamente, éste es uno de los primeros mitos que hay que romper. La mayoría de los responsables de los fondos de capital riesgo europeos que participaron en este encuentro del IE coincidieron a la hora de señalar que los números son muy importantes, pero aseguran que no invierten en ideas con mucho potencial, sino en equipos ambiciosos capaces de levantar negocios, cuyo fin, nunca hay que olvidarse, es ganar dinero.

De hecho, la primera pregunta que recibe cualquier emprendedor cuando presenta su plan de negocio es, según Gustavo García Brusilovsky, fundador de BuyVip, "¿cómo se hace dinero? Y, afinando, más, ¿cómo se hace mucho dinero?". En este sentido, coincide con él Albert Armengol, fundador de eConozco. Oriol

Blasco, que ha puesto en marcha el buscador inmobiliario Nuroaes, asegura que la primera preocupación de quienes le han apoyado económicamente no era tanto la rentabilidad como conocer quién se encontraba detrás del proyecto.

En el caso del emprendedor R.J. Friedlander, la primera pregunta fue: "En un minuto, o menos, explícame qué hacéis, por qué es importante y por qué debería plantearme invertir en tu empresa en vez de en cualquiera de las otras quinientas compañías de Internet y tecnología que ahora mismo buscan financiación en España".

Pero, ¿qué quiere el emprendedor? ¿busca sólo financiación o profesionales que participen en la gestión? Aunque hay quien quiere compañeros de viaje en su aventura y otros que sólo buscan patrocini-

**Algunos promotores deberían plantearse si quieren ser reyes de una pyme o ricos en una gran empresa**

nadores para su idea, lo más extendido es un sistema híbrido. Armengol asegura que también depende de la fase para la que se requiera el capital, ya que "en momentos iniciales es importante un inversor que conozca el sector y que le permita encajar el producto en el mercado", mientras que cuando se inicia una etapa de expansión "no es tan necesaria la implicación".

Precisamente, éste es uno de los principales focos de desencuentro entre ambas partes, ya que, por lo general, los fondos de capital riesgo no tienen vocación de permanencia en el capital de una empresa, aunque están dispuestos a acompañar y participar en la gestión para complementar al equipo gestor, su intención no es ser un socio de por vida y critican que la mayoría de los emprendedores no plantean un plan de salida para el inversor externo.

### Compartir el poder

Aquí se plantea también un problema de poder. Patrick Raibaut, socio de la firma de inversión Debaeque, asegura que gran parte de los proyectos que rechazan se debe a que los fundadores de una compañía se niegan a asumir que no siempre son las personas más adecuadas para todas las etapas, "lo que implica renunciar a su parcela de poder". En su opinión, muchos emprendedores deberían plantearse si "quieren ser reyes o ricos", es decir, ser dueño y señor de una pequeña empresa o tener el 10% de gran compañía.

El inversor Ferrán Lemus explica que la mayoría de los proyectos que son rechazados adolecen de "falta de claridad y coherencia de la propuesta y nivel de compromiso". De hecho, no todos los emprendedores están dispuestos a compartir el riesgo por igual. Mientras que algunos ya han arriesgado su patrimonio personal, e incluso el de su familia, varias veces para llevar a la práctica una idea, otros prefieren ser más conservadores y compartir los beneficios de una idea a cambio de no ser ellos quienes arriesguen su dinero.

Pasa a pág. siguiente



Los emprendedores no siempre saben qué busca un inversor.

## ¿Qué opinan los emprendedores?



**GUSTAVO GARCÍA**  
Fundador de BuyVip

"Personalmente, busco inversores que no sólo aporten dinero, sino también valor añadido, como contactos, acceso a recursos humanos escasos o tecnologías útiles. Otro aspecto fundamental de los inversores es que tengan experiencia demostrable en salidas o desinversiones con éxito si ése es el objetivo del proyecto".

**ALBERT ARMENGOL**  
Fundador de eConozco

"Los inversores buscan modelos probados o que funcionen y puedan crecer con su inversión. Pocos están dispuestos a invertir en proyectos que pueden revolucionar a medio plazo un sector, pero que en el corto no es evidente que lo hagan, o en los que se prevé un camino relativamente largo respecto al retorno de inversión requerido".



**JUAN JULIÁ**  
Presidente de hoteles Axel

"En este país principalmente, tienes que aportar garantías para que te den financiación y no se valora mucho las nuevas ideas y los proyectos incipientes sin un respaldo financiero, pese a que tengas un histórico "breve" de resultados positivos. Si no estás dispuesto a arriesgar tu patrimonio, es difícil que encuentres financiación externa".

**GARY STEWART**  
Director del 'Venture Lab' del IE y emprendedor

Si ya has tenido una empresa de éxito, es bastante más fácil conseguir financiación, porque los inversores tienen una prueba definitiva de tu capacidad de ejecutar bien. Si es tu primer proyecto, tienes que hacer mucho *networking*. Hay que pensar que un fondo recibe miles de planes de negocio al año, pero a lo mejor va a invertir en menos de diez".



**ORIOI BLASCO**  
Fundador de Nuroa.com

"Nosotros hemos tenido obstáculos para la obtención de financiación, pero hasta la fecha ninguno que no se haya superado. Debes ser capaz de ofrecer un plan de negocio interesante, con un equipo que dé garantías de su ejecución. La sintonía con el inversor es imprescindible. Si cubres estos puntos con ganas y esfuerzo, puedes conseguirlo".



## ¿... y los inversores?

**XAVIER LAZARUS**  
Socio de Elaia Partners

"Principalmente, me fijo en el emprendedor. Por experiencia, sabemos que un plan de negocio nunca se sigue al pie de la letra. El éxito del proyecto depende totalmente de la habilidad del emprendedor para enfrentarse a todos los retos que surgen por el camino (cambios de mercado, evolución de la tecnología, competidores, ...)".



**JAN BORGSTÄDT**  
Director BDMI (Bertelsmann)

"Para invertir, compruebo si el negocio es escalable y si va a tener un tamaño decente en tres años. En tiempos de crisis, los inversores tienden a proteger inversiones y no persiguen riesgos adicionales. Prefieren minimizar los riesgos que ya tienen en su cartera y destinar sus fondos a aquellas firmas con buenos resultados pero con problemas para lograr caja".



**CHRISTOPHER POMMERENING**  
Fundador de Active V. P.

"La mayoría de las veces, los emprendedores no tienen en cuenta los criterios de inversión del capital riesgo. Muchos proyectos son rechazados porque no encajan con el sector, el tamaño de la inversión o el área geográfica en la que se centra el inversor, aunque la principal causa es la falta de visión global y las proyecciones no realistas.



**JOAQUÍN ALEXANDRE RUÍZ**  
Inversor

"Lo primero es saber cómo se van a generar los ingresos a corto, medio y largo plazo. Monetizar es la confirmación de que el negocio es viable. Además, es fundamental un modelo escalable, un mercado bien definido, una clara ventaja competitiva, un equipo de gestión potente y una estrategia clara de salida para el inversor".



## OPINIÓN

Juan José Guibelalde

## ¿Recuperación económica? Demos pasos firmes

La sucesión de malas noticias sobre el estado de las cuentas públicas al cierre de 2009, ha "obligado" al Gobierno a anunciar medidas correctoras en el terreno del déficit público y una revisión del plan de jubilaciones, entre otras actuaciones. Una clara muestra, sin duda, de que el ejecutivo ha tomado conciencia, por fin, de que no nos salen las cuentas y de que, para conseguir cuadrar los números, debemos empezar a rectificar nuestras líneas generales de actuación en ese ámbito. Una gran noticia. Tardía pero realista. Sinceramente, un paso imprescindible para iniciar el camino en la búsqueda de la solución.

Nuestro déficit presupuestario (11,4%), nuestro nivel de desempleo -de 4,326 millones de dramas personales (18,8% apuntando al 20%) - nuestro nivel de endeudamiento externo (a septiembre, 168% del PIB), la pérdida de cotizantes a la Seguridad Social (6,1% sobre diciembre de 2008)... forman parte de nuestra "tarjeta de visita", que presenta, como tendencia, un panorama de "dudas" sobre nuestra solvencia como país y sobre nuestra necesidad de precisar de financiación exterior.

El presidente del Gobierno -asumiendo la presidencia de la UE en este semestre- ha asegurado en Davos (y en otras manifestaciones públicas), que España, como país serio que es, en 2013, habrá corregido su nivel de déficit público al 3% del PIB; límite máximo establecido en el plan de estabilidad de la comunidad. Para ello anuncia el Gobierno un duro plan de austeridad por un importe total de 50.000 millones de euros en tres años. Aproximadamente 5% del PIB actual.

Ardua tarea la que representa este objetivo, pero a su vez, labor de obligado cumplimiento, con independencia de los sacrificios que pueda conllevar el plan. De no ejecutarlo con éxito -al menos parcial-, los riesgos que pudieran presentarse de cara al futuro serán de extrema gravedad para el bienestar de la sociedad española. Esa dura tarea se deberá llevar a cabo, en un contexto nada fácil, con nulo o bajo crecimiento de nuestra economía en 2010, 2011 y 2012 -y, por tanto, con bajos ingresos fiscales (a pesar de los incrementos de IVA y IRPF anunciados) - y altos compromisos de protección social, en especial, con respecto a los desempleados. Y todo ello, en un entorno de eventuales incrementos del coste del dinero por parte del BCE, a partir de finales del presente año o bien de principios de 2011. Debemos contar, además, con algún sobrecoste por prima de riesgo.

Los "deberes" a los que se compromete el Gobierno -esta vez con realismo- consisten, entre otras medidas, en "ahorrar" 50.000 millones, actuando, drásticamente, sobre el gasto corriente de las administraciones. Y todo ello, sin poder descartar la posibilidad de tener que recurrir a elementos de copago para determinadas prestaciones sociales.

En tales circunstancias, la cuestión es: ¿es razonable pensar que el actual Gobierno pueda poner en práctica, con el nivel actual de escaso o nulo consenso, todas estas medidas de austeridad, de reformas estructurales, el Pacto de Toledo, etc, claramente impopulares, pero inevitables? Desde el verano de 2008, muchas voces autorizadas sugerían una reedición de lo que fueron Los Pactos de la Moncloa de 1977, al objeto de corregir y prevenir la perversa tendencia que se apreciaba en la economía. No fueron posibles. Nadie de la clase política tuvo la valentía y el desprendimiento de trabajar por el "bien común". Primó el interés partidista y hemos permitido -por falta de coraje colectivo- llegar a la presente situación de desequilibrios y desconfianzas.

Sin dramatismos, aceptemos que tenemos "rotos los platos". No es hora de apuntar quién los ha roto. Es hora de ponernos todos a buscar los trozos, agruparlos y pensar en el mejor adhesivo para reconstruir los platos hechos añicos y poder volver, cuanto antes, a un proyecto de país serio y, de verdad, sostenible. En AE-COC estamos convencidos de que el único "pegamento" capaz de reconstruir las bases de la recuperación no es otro que un gran Pacto de Estado por la Recuperación de la Economía y el Empleo, que convoque a toda la sociedad española, sin sectarismos, a trabajar, duramente y, sin duda, con sacrificios, en un proyecto creíble; un proyecto que cuente con el máximo consenso posible.

Hemos despertado bruscamente de un largo sueño que ha durado más de un decenio de crecimiento y de bienestar "apalancado". Ahora, digámoslo alto, claro y sin demora; ha llegado el momento de corregir "nuestros excesos", de apretarse el cinturón, por el bien de todos. Esperemos que "todos", la sociedad en su conjunto, con el Gobierno y los principales partidos políticos a la cabeza, sepamos mantener la altura de miras que la presente situación macro-económica exige. Nuestro presente pero, sobre todo, nuestro futuro dependen de ello.

Presidente de AE-COC.