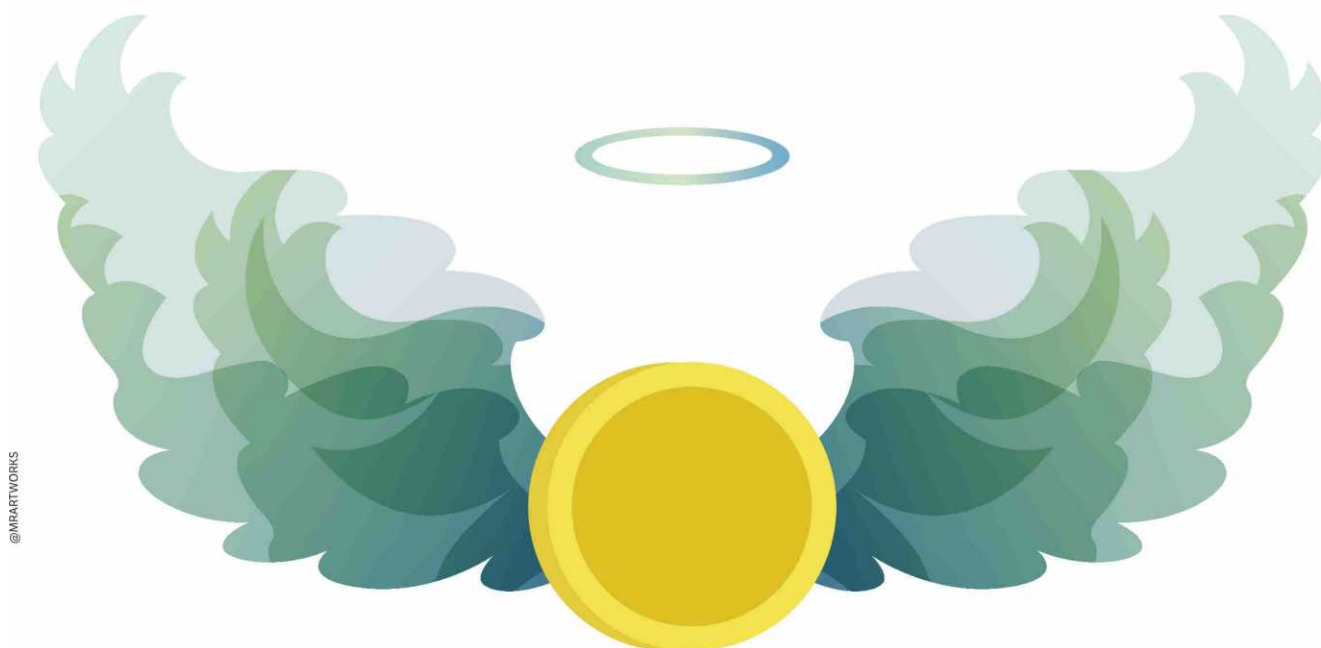




Emprendimiento Financiación

Fòrum d'Inversió

Joan Riera, profesor de emprendimiento e innovación en ESADE, participó en la segunda edición del 'Fòrum d'Inversió CAT SUD', celebrado en Reus, donde explicó ante los asistentes algunas claves para evaluar correctamente una inversión en una empresa 'startup'.



©MARTWORKS

Pistas. Cinco consejos básicos

Ser (un buen) Business Angel no es un juego: claves para evaluar inversiones en 'startups'

Invertir en empresas en fase inicial no es apto para todos, aunque se posean experiencia profesional y recursos económicos: hacer las preguntas adecuadas es fundamental para calcular riesgos

RAFAEL SERVENT
REUS

Suelen responder al perfil de profesionales con mucha experiencia, que han pasado toda su vida laboral trabajando por cuenta ajena en una empresa, ocupando cargos directivos y de responsabilidad, y que ahora, retirados, gozan de una cómoda posición económica, contactos, tiempo libre... y algo que les quema por dentro: nunca fundaron

algo propio de verdad, nunca crearon una empresa.

No son pocos los que, en este contexto, se lanzan a invertir en empresas *startup* de jóvenes emprendedores, como Business Angels, para que les dejen 'jugar a ser empresarios'. La caricatura. Aunque tristemente cierta en más de una ocasión. La mala decisión. El dinero que vuela. Porque no es lo mismo ser un alto cargo en una multinacional que fundar esa multinacional. Ni por asomo.

Joan Riera, profesor de emprendimiento e innovación en ESADE y director de Active Development, explicó recientemente en Reus, en el marco de la segunda edición del Fòrum d'Inversió CAT SUD, algunos de los errores más frecuentes en el momento de evaluar una inversión en una empresa *startup*.

● Plan de ventas táctico

Muy bien: incluso con esas proyecciones «conservadoras» (cuán-

do no lo son en el mundo de las presentaciones de *startups* ante inversores), esa empresa va a ser el próximo Netflix. Pero mientras tanto... ¿Está claro y perfectamente definido cómo se conseguirá el primer cliente, mañana por la mañana? Un cliente. Mañana. Y luego, si acaso, ya vamos hablando del mercado potencial global.

● Plan de Recursos Humanos

En efecto, parte de la magia de las *startups* es que sus socios fundadores son pequeños renacentistas, hábiles en múltiples cometidos, que igual se sientan a programar código que salen a vender a puerta fría. ¿Pero qué piensan hacer para atender y retener talento en el futuro, cuando la empresa crezca? ¿Está claro cómo se piensa desarrollar el equipo?

● Plan de tesorería

De nuevo con las proyecciones. Que sí, que sí: que sólo con un 1% del mercado potencial, el gráfico se dispara hasta el infinito y más allá. Pero ahora, que estamos más acá, ¿hay una gestión de tesorería planificada? ¿Tenemos un Excel en el que podamos ver cómo está previsto que evolucione la tesorería de la empresa mes a mes, de forma milimétrica? Que los planes cambian ya se sabe. Pero tener claro lo que esperas el mes que viene, cuando tengas que pagar la factura del ADSL y del espacio *coworking*, y no sólo cuando salgas a cotizar en Bolsa, es bastante útil.

● Hablemos claro

Seamos sinceros: si ese equipo de emprendedores tuviese recursos, se lo montaría solo. El *Business Angel* da experiencia y una agenda de contactos valiosa, sí. Pero eso se puede comprar. Reciben el nombre de asesores o consultores. Así que, para muchos de esos emprendedores, y dicho con crudeza, el principal atractivo es y será contar con una cuenta corriente mucho mejor surtida que la suya. Asumido lo cual, seamos claros: qué cantidad de dinero necesitan, cuándo lo necesitan y para qué lo necesitan.

Parecen preguntas fáciles y muy obvias, pero no es tan frecuente que se respondan. «Para hacer esta inversión tal mes con el presupuesto que tengo aquí y luego poder pagar estos gastos hasta tal otro mes, que están aquí claritos en el Excel, hasta que tengamos esos ingresos que esperamos ahí», suena definitivamente mejor que «para pivotar, pasar de la fase *seed* a la *growth* y entrar en una ronda de financiación con *private equity* que nos dé pulmón».

● Pasión

No es un tópico: la pasión es un elemento fundamental. «Has de mirar a los ojos al emprendedor y preguntarte: ¿Lo tiene o no lo tiene?», resume Joan Riera. Y la pasión, frente al mito del joven emprendedor tecnológico, no tiene edad. En EEUU y España, la edad media del emprendedor está en 40 años.