

QUÉ HAY QUE SABER PARA NEGOCIAR CON UN INVERSOR

Escrito por sin1duro - 09/03/2012 16:25

Conseguir capital es una de las tareas más complicadas para los emprendedores. Es, de hecho, un paso que puede paralizar la puesta en marcha de la nueva empresa. Para superar este trámite, conozca cómo afrontar una reunión con un 'business angel'.

Usted es un emprendedor que necesita financiación para la puesta en marcha de su negocio. La actual coyuntura no pinta bien desde hace tiempo para el acceso al crédito, así que tiene varias reuniones con inversores privados. Su objetivo es conseguir parte del capital para lanzar la empresa y para ello debe convencerle de que su futura empresa es viable, tiene futuro. En definitiva, de que es un buen negocio.

Cara a cara con el business angel, ¿cómo conseguir el mejor acuerdo para ambas partes? Antonio Manzanera explica en su libro Finanzas para emprendedores (Editorial Deusto) las claves de la negociación con inversores: "El buen negociador es el que mejores preguntas hace, y sabe escuchar e interpretar las respuestas". Por ejemplo, si un inversor cuenta que tuvo una mala experiencia con un equipo promotor en el que los socios no estaban involucrados, es posible que se deba interpretar que para él es fundamental este asunto y que no es negociable.

El emprendedor debe cuidar su lenguaje y sus formas. Determinados comportamientos pueden crear reacciones adversas en el inversor:

- 1.Desconocimiento del negocio de venture capital: Es un emprendedor que no ha hecho los deberes, cuyo único objetivo es conseguir el dinero.
- 2.Aceptar todo lo que exponga el inversor: El nuevo empresario es un blando. Y si es así, lo será con todos.
- 3.Poner en duda cualquier término: El emprendedor es un impertinente y carecerá de pragmatismo para llevar una empresa.
- 4.Negociar al máximo cada punto: El emprendedor será un socio conflictivo.

La primera entrevista

Este encuentro sirve para presentar el proyecto como una oportunidad de inversión. El autor precisa que la clave de esta primera entrevista son los últimos 30 minutos. En ese tiempo suele haber un diálogo con el inversor del que éste sacará todos los datos necesarios. Según Manzanera, existen dos aspectos que no pueden quedar sin respuesta en esta conversación:

- 1.El emprendedor expone su visión del negocio. Debe ser honesto, claro y transmitir con sinceridad lo que se propone crear y sus planes de futuro. Ajustar el discurso a lo que exactamente quiere el fondo de inversión no suele dar resultado a largo plazo.
- 2.Importa el negocio, pero también quién lo va a dirigir. Al inversor le interesa saber quién gestionará la empresa, cómo lo hará y qué experiencia tiene al respecto.

En la primera entrevista comienza la negociación: tanto el proyecto cómo quién lo presenta son fundamentales para el business angel. ¿Qué quiere cada parte?

Inversor

- 1.Defender su inversión
- 2.Facilitar la salida.
- 3.Maximizar su rentabilidad en la salida.
- 4.Construir o mantener una sólida reputación de buen socio y de inversor eficiente.
- 5.Garantizar un cierto control.
- 6.Asegurarse que los promotores permanecen en la empresa.

Emprendedor

- 1.Financiar el negocio.
- 2.Retener el mayor control sobre la empresa.
- 3.Obtener unas condiciones laborales y personales adecuadas.
- 4.Aprovechar al máximo la entrada del inversor.

“Una de las claves para conseguir estos objetivos es afrontar la reunión con un enfoque colaborativo. Ésta es la mejor receta para eliminar las asimetrías de información, hacer que los intereses estén alineados y se llegue a un buen acuerdo de inversión”, concluye el autor de Finanzas para emprendedores.

p.d. me ha llegado como correo y me gustaba compartirlo con vosotros... indica fecha de 2/3/2012, pero no sé cual es la fuente... :dry:

=====

Re: QUÉ HAY QUE SABER PARA NEGOCIAR CON UN INVERSOR

Escrito por Pitxönen - 12/03/2012 00:54

Muy buen aporte compañero!!!!!!!!!!!!

Gracias

=====

Re: QUÉ HAY QUE SABER PARA NEGOCIAR CON UN INVERSOR

Escrito por sin1duro - 12/03/2012 16:20

Pitxönen escribió:

Muy buen aporte compañero!!!!!!!!!!!!

Gracias

muchas gracias!!! me alegro mucho que os haya gustado!!!

pero una pequeña puntualización.... soy compañera!!!! ;)

=====

Re: QUÉ HAY QUE SABER PARA NEGOCIAR CON UN INVERSOR

Escrito por Pitxönen - 13/03/2012 01:12

sin1duro escribió:

Pitxönen escribió:

Muy buen aporte compañero!!!!!!!!!!!!

Gracias

muchas gracias!!! me alegro mucho que os haya gustado!!!

pero una pequeña puntualización.... soy compañera!!!! ;)

Ostras, perdona. Intento recordarlo para otra vez que tu por tu nick no puedo intuirlo, je, je.

=====