Emprendedores &EMPLEO | Expansión

Deja muy claras las reglas de tu acuerdo con los inversores

Las condiciones para la entrada de un financiador con participación en el accionariado de tu nueva empresa deben quedar claramente establecidas desde el principio para evitar conflictos en el futuro.

EL DATO

Entre enero y octubre se crearon **73.658 nuevas empresas**, un 4% más que en igual periodo de 2011. El capital invertido ha sido de **6.524 millones de euros**.

Quique Rodríguez. Madrid

Andrés Ballesteros es un abogado reconvertido a emprendedor que puso en marcha Vivia Biotech, una de las empresas que mayor inversión ha conseguido en el sector biotecnológico español: 11 millones de euros, además de otros 22 millones en ayudas a la investigación. Este barcelonés tiene claro su consejo a los emprendedores que buscan un acuerdo con inversores. "Hay que ser práctico, porque sin financiación te mueres. No hay que empeñarse en aspectos del pacto que te hagan perder la inversión".

Por eso, recomienda no obsesionarse con mantener la mayoría del accionariado: "Prefiero tener el 20% de una empresa que se venda en el futuro por 100 millones que un 51% en una que acabe quebrando". Reconoce que el inversor se juega su dinero apostando por tu proyecto, por lo que hay que darle protección a su capital con un colchón de salida que le garantice la inversión y un retorno en caso de que no se cumpla la rentabilidad prevista.

Advierte de que el emprendedor debe conservar un paquete accionarial suficiente para mantener su motivación y evitar un posible abandono del proyecto, y cree que nunca el promotor debe poner garantías personales que pongan en riesgo su patrimonio.

Manuel Balsera, fundador de compañías como ITrain, Start DMC (Digital Media Capital) o N-Screams, afirma que es una cuestión de proporcionalidad. En las primeras fases el emprendedor puede conservar la participación mayoritaria, pero debe mentalizarse de que en futuras rondas de financiación será muy difícil mantener el 51%.

Gonzalo Cerón, socio de Olleros Abogados y especialista en este tipo de acuerdos, advierte de que en muchas ocasiones los financiadores piden cláusulas de arrastre, que le obligan a desprenderse de sus acciones cuando lo hacen los socios inversores.

También se tiende a pactar una dedicación exclusiva y a tiempo completo al equipo fundador, y en ocasiones incluso un periodo de permanencia en el proyecto para evitar *fugas* antes de tiempo.

Existen cláusulas que obligan al emprendedor a vender sus acciones si lo hacen los socios

A veces se pacta un derecho preferente de compra de participaciones para el promotor

Las recomendadiones de emprendedores, fondos, 'business angel' y asesores



MIGUEL GORDILLO
'Business angel'

- La persona y personalidad del emprendedor es determinante para un inversor.
- Yo desconfío de quienes presentan un 'business plan' a tres años con pérdidas el primero, equilibrio el segundo y ganancias el tercero; que diga que está hecho con previsiones conservadoras; que descanse en su futura venta a una empresa típica de las grandes y no en potentes ingresos; que sólo dependa del negocio internacional; y que afirme que no necesitará inversión adicional.



GONZALO CERÓN
Socio de Olleros Abogados

- En la fase inicial es más normal recurrir a amigos y familia, aunque en Estados Unidos se usan mucho préstamos convertibles en futuras participaciones.
- Los pactos de accionistas suelen incluir la valoración de la compañía, el porcentaje de acciones del inversor, su papel en el gobierno de la sociedad, derechos de información a los socios, una exigencia de dedicación exclusiva del emprendedor, acciones reservadas a las personas clave del equipo y un régimen de transmisión de las participaciones.



ANDRÉS BALLESTEROS
Socio fundador y CEO de Vivia Biotech

- No hay que obsesionares con mantener la mayoría accionarial en la empresa.
- Hay que acordar con el inversor fórmulas para desprenderse de su participación con garantías de retorno de la inversión aunque no se hayan cumplido las previsiones de rentabilidad.
- El equipo fundador debe conservar un paquete accionarial suficiente para mantener su motivación y no poner garantías de su patrimonio personal.



MANUEL BALSERA
Emprendedor e inversor

- Se debe pactar la valoración de la empresa al principio y los objetivos de futuro para las siguientes rondas de financiación.
- A veces se tangibiliza el valor añadido que aporta el inversor más allá del capital, dándole por ejemplo más acciones por cerrar un contrato importante o atraer nuevos financiadores.
- Se deben pactar desde el primer momento las cláusulas que regulan las relaciones entre accionistas en caso de venta o compra: los derechos preferentes para el resto de socios, si deben vender todos al tiempo, etcétera.



HÉCTOR ARA
Emprendedor y fundador del fondo Suanfarma

- Se debe procurar que la inversión garantice una cobertura mínima de tres años de las necesidades financieras, mantener la mayoría de dominio en el tiempo, asegurarse de que el inversor entiende los ritmos y riesgos del proyecto y que los consejeros aporten conocimiento, experiencia y contactos.
- El inversor busca un proyecto que con una prueba de concepto sólida, con un promotor que conozca el mercado, un plan de negocio realista, con hitos de valor –en tiempo y coste– bien definidos, un equipo directivo competente y una gestión internacional con objetivos globalizados.

Emprendedores &EMPLEO | Expansión
La herramienta definitiva para su empresa

Mañana sábado:
Las 15 revoluciones en RRHH para el futuro