

# Descifrando el lenguaje de los inversores:

## ocho preguntas imprescindibles para los empresarios

Si está pensando en vender su empresa, puede ser halagador que alguien exprese interés en invertir en ella.

Pero es fundamental asegurarse de que el inversor que elija sea el adecuado para usted.

Aunque, a primera vista, los inversores puedan parecer similares, cada uno tiene una propuesta y unas especialidades únicas y hace las cosas de manera diferente. Así pues, merece la pena escarbar bajo la superficie para comprender las implicaciones reales de la inversión.

He aquí ocho preguntas que debe hacer a cada inversor potencial en su empresa, y algunos consejos sobre lo que debe buscar en sus respuestas.

# 1

## ¿Cuáles son las fuentes de capital del fondo y qué condiciones conllevan?

Todas las empresas de inversión han obtenido capital de algún sitio, normalmente de otros grandes inversores. Tendrán normas muy claras sobre los tipos de empresas en las que pueden invertir y los rendimientos que pueden necesitar obtener en un plazo determinado.

Merece la pena entender cuáles son estas directrices para saber cómo le tratarán a usted y a su empresa, tanto a corto como a largo plazo. Además, merece la pena preguntar hasta qué punto dependen de la deuda para financiar su inversión en tu empresa.

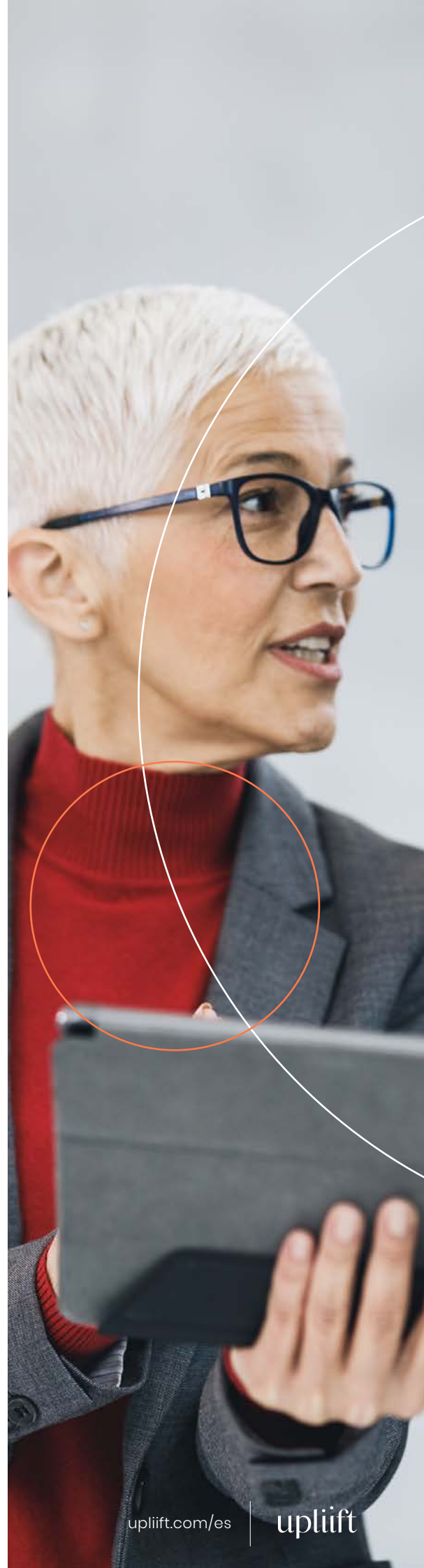
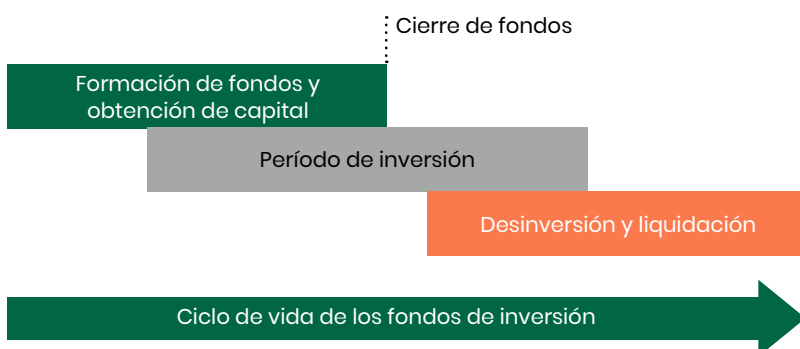
# 2

## ¿Cuánto tiempo durará su fondo de inversión antes de que haya que devolver el capital a los inversores originales?

Los fondos suelen tener un plazo -o ciclo de vida- en el que todos los activos deben venderse y los inversores esperan ver sus rendimientos. Necesita saber cuál es el plazo de su fondo para comprender cuánto tiempo es probable que su empresa exista en su forma actual.

Por ejemplo, si su inversor procede de un fondo que se cerró hace cinco años con un ciclo de vida de 10 años, es probable que su inversión en su empresa sea efímera (véase el gráfico). Sin embargo, aunque el ciclo de vida de un fondo sea de 10 años, lo normal es que los inversores planeen vender años antes.

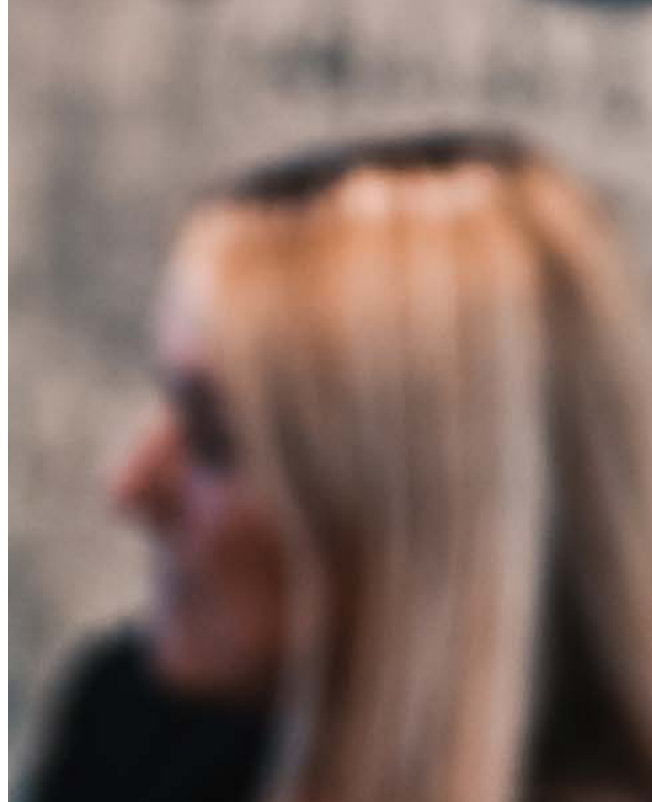
### Etapas del ciclo de vida de los fondos de inversión



### 3 ¿Puede describir el “sweet spot” de sus inversiones ?

Los inversores intentan atraer a un amplio conjunto de empresas para que no se les escape nada valioso. Esto puede dificultar la evaluación de hasta qué punto su empresa encaja con sus valores y conocimientos. Tienes que evaluar si realmente entienden tu negocio y si encajarían bien contigo.

Por lo tanto, pídeles que describan otras inversiones que hayan realizado en el sweet spot y qué hizo que esas inversiones fueran adecuadas. ¿Coinciden sus respuestas con las tuyas? Si no es así, corre el riesgo de que le infravaloren, no le presten los servicios adecuados y no pueda acceder a la experiencia que necesita.



### 4 ¿Cuáles son sus referencias de software y cómo da soporte a los fundadores?

La experiencia externa en software puede apoyar a su empresa a través de mejoras operativas y crecimiento a largo plazo, proporcionando la agilidad necesaria para responder a la incertidumbre futura. Si sus inversores no viven y respiran software, corre el riesgo de quedarse rezagado frente a la competencia y perder clientes.

Asegúrese de que los inversores dan ejemplos concretos del impacto que han impulsado en lugar de declaraciones sosas de alto nivel.

### 5 ¿Dónde está su Director de Inversiones? ¿Puedo reunirme con él y con su equipo?

Desconfíe de una empresa que no pueda organizar fácilmente una reunión en persona. Si su inversor está sentado en un despacho en la otra punta del mundo, es posible que no entienda su mercado, cultura, gente o idioma, y tendrá que realizar transacciones a través de zonas horarias.



# 6

## ¿Siempre compra el 100% de la empresa por adelantado?

Es posible que desee permanecer en la empresa unos años para ver cómo sigue creciendo y prosperando, así que compruebe cuánto tiempo esperan que permanezca en el negocio.

Si esta es una prioridad para usted, evite que los inversores le exijan una salida del 100% por adelantado. Lo más probable es que lo hagan para ganar dinero rápido. Algunos inversores ofrecen estructuras flexibles para que los accionistas actuales mantengan una participación significativa y compartan los beneficios futuros.

Averigüe las intenciones de sus inversores preguntándoles qué proporción de sus operaciones son por el 100% del capital. Pida ejemplos de cuándo han aportado el 100% por adelantado y cuándo han tomado una participación menor.

# 7

## ¿Puede darme un ejemplo reciente de cómo ha ayudado a fundadores de empresas de software a resolver sus retos operativos?

Aquellos que invierten en el éxito a largo plazo de una empresa se preocupan por colaborar con los fundadores durante varios años para mejorar las operaciones, apoyar a los empleados y permitir el crecimiento. Si su posible inversor no tiene buenas historias en este sentido y, en cambio, habla de acuerdos rápidos y de pasar página rápidamente, es posible que no sea la persona adecuada para su empresa y su cultura.

# 8

## ¿Cuál es su proceso de inversión y cómo nos apoyarán a mi equipo y a mí en el camino?

La mayoría de los fundadores no habrán pasado antes por este proceso. Por eso, preguntar por el proceso de inversión pondrá de manifiesto cuánta información, implicación y tiempo serán necesarios para completar la venta. El proceso no tiene por qué ser tan oneroso como para distraerle de sus responsabilidades cotidianas.



## ¿Por qué Uplift es diferente?

Uplift trabaja a través de un modelo de permanente equity y está comprometida con asociaciones en las que existe una estrecha alineación en cuanto a visión, valores y objetivos.

El objetivo de los fondos propios permanentes es lograr un fuerte rendimiento y el máximo crecimiento de la empresa a largo plazo. A diferencia del private equity y del venture capital, el permanente equity no tiene horizonte de inversión.

En Uplift, nos centramos en las valoraciones justas de las empresas, pagando precios justos y permitiendo a los fundadores salir total o parcialmente.

Nuestro equipo de expertos en la industria del software de toda Europa colabora para preservar las marcas y la cultura de las empresas y maximizar el crecimiento a largo plazo, durante décadas, no sólo años.



Estructuras de negociación flexibles, incluidas inversiones en varias fases para los fundadores.



Mejores acuerdos para mejores empresas: nos centramos realmente en las valoraciones justas y el crecimiento a largo plazo.



Estamos en Europa. Entendemos y respetamos las culturas locales



Somos expertos en la industria del software, centrados al 100% en los nichos de negocio del software europeo



Damos prioridad a la escucha, la empatía y la colaboración

Si está considerando opciones de inversión para su empresa, lea nuestro eBook: [“¿Y ahora qué? Sopesar las opciones de salida para los propietarios de empresas de software de nicho en Europa”](#). O [póngase en contacto con nosotros](#) para solicitar una valoración indicativa sin compromiso, que podemos facilitarle en el plazo de una semana.