

RETO DESAFÍA TU STARTUP

"CÓMO NEGOCIAR TU RONDA DE FINANCIACIÓN CON ÉXITO"

#RETO DÍA 2

1.-CÓMO LLEVAR A BUEN TÉRMINO TU NEGOCIACIÓN.

En una operación de este tipo debes recordar esto:

- **Ganar-ganar**, es decir, que todos los que participéis, lleguéis a un acuerdo lo más óptimo posible, para que vuestras **relaciones laborales sean lo más sanas posibles**, sobre todo para posibles rondas de financiación, donde pueden incluirse otros inversores de fuera.
- En este tipo de operación no juegas sin saber, de hecho, es importante que sepas que **ellos deben ser los primeros en presentarte su Term Sheet**. No lo olvides.
- Pórtate bien durante el proceso, **sé honest@, étic@ y transparente**. Esto es una operación donde todos deben ganar. Si no te comportas bien podría haber represalias, como bloquear una futura ronda de inversión con inversores externos, comprometiendo el futuro de tu empresa. Sé list@.

No todos los inversores tienen la misma ética que tú, así que si te encuentras con inversores cuya negociación es que él gane y tú pierdas. Levántate y vete porque piensa:

¿Cómo será mi relación con este inversor en el futuro?

Imagina por un momento que tu empresa no pasa por un buen momento o quieres iniciar una nueva ronda...Puede que te la bloquee haciéndote la vida un poco imposible.

Para saber lo que puedes esperar de un inversor, antes de iniciar nada, **pregúntale cuáles son las 3 cláusulas más importantes para él**. Sin embargo, tú también debes saber cuáles son las 3 principales para ti. Te recordamos que esta negociación debe ir en la dirección donde [tod@s](#) ganen. Sabiendo todo ésto, se asientan las bases de tu posible negociación. Ahora bien, imagina el siguiente caso:

"Que los inversores se saltan a la torera sus cláusulas principales".

Y quieren ir más allá, forzándote a ese lugar que para ti no es negociable. En este caso:

"Dilo, no te cortes".

Di que lo que proponen se excede a lo pactado. Y por qué no decirlo:

"Qué ya están ganando bastante".

2.-PERFILES PSICOLÓGICOS DE CADA INVERSOR.

Nos encantan los perfiles psicológicos. En nuestro libro:

"Iron Man VS Emprendedor".

Tenemos descritos varios perfiles psicológicos que todo emprendedor puede experimentar con otras personas a lo largo de su experiencia.

El saber su perfil, te dará una idea, de hasta dónde puedes llegar con tu interlocutor...Y por tanto, si te conviene. Por eso vamos a estudiar varios perfiles de inversores:

- a)El mafioso.
- b)El agradable.
- c)El pesado.
- d)El muerto.
- e)El gruñón.

Ten presente, que cada cual actúa de manera diferente. **Tienen estilos de negociación distintos** y tú también debes **saber cuál es el tuyo**, el que te hace sentir mejor para llevar a cabo la negociación. Pero siempre recuerda:

- Sé siempre **educad@**.
- Sé **firme** en los puntos que te interesan.
- Cultiva la **empatía**.

Porque en definitiva, **las relaciones humanas se basan en generar empatía**. Y esto no deja de ser un tipo de relación manifestado en una negociación.

a)El mafioso.

No es listo, sólo grita y amenaza. **Ven la negociación como una relación ganar-perder**. Tú pierdes. Si te encuentras con uno así, relájate. No es inteligente ponerse a su nivel, y si es necesario, te levantas y te vas.

b)El agradable.

Desespera y siempre tiene que consultarlo todo prolongando una agonía. Si te encuentras con alguien así:

- Sé firme desde el principio.
- Deja las cosas claras.

Eso sí, siempre con educación. El carácter a veces hay que mostrarlo pero siempre hay que ser educad@.

c)El pesado.

Para él todo es importante. Se para en detalles sin importancia. Sí lo sabemos, sabemos lo que estás pensando y es...

"Si los inversores se ganan la vida negociando ¿Por qué no van al grano? ¿Si mi abogado se para en detalles sin importancia, el pesado pensará que soy más novat@ aún?"

Respuesta:

En la viña del Señor hay de todo. El hecho de que se pare punto por punto, no significa que no se de cuenta. El **sabe perfectamente cuáles son los puntos importantes**, pero esa es su manera de ser. El problema en este aspecto es que puedes perder foco, y si pierdes foco, lo más probable es que te olvides de algún punto en la negociación.

Toma nota.

d)El muerto.

No dice ni pío, pero prepárate si lo tienes que tener en tu Consejo de Administración.

e)El gruñón.

¿Has visto la película Up!? Pues imagínate al abuelo, siendo tú el pequeño boy scout. Con este personaje deberás ser amable, optimista y tolerante.

En Resumen...

Cada inversor tiene su estilo de negociación que debes saber. Puede que haya alguno que tenga alguna mezcla con algunos de estos perfiles. Pero recuerda, que cuando un inversor se encuentra en acción, por su forma de actuar, si eres list@, puedes saber más allá sobre esos rasgos de su personalidad que, te pueden ayudar, a controlar mejor la situación.

Un proceso de negociación es:

"Comunicación+Empatía+Psicología"

Si ves que no te convence, levántate y vete antes de negociar un Term Sheet que contenga un acuerdo de exclusividad que es:

"El periodo de tiempo que se establece entre el inversor y tú para negociar".

Y que debe ser de **30 días**, para que tú, pasada esa fecha puedas dirigirte a otro inversor.

Y por cierto sé:

- **Honest@.**
- **Transparente.**
- **Educad@.**

Conoce tu propio estilo de negociación, entrénate con alguien, para que cuando llegado el momento, no te lleves una sorpresa soltando algo que no debes.

NOS VEMOS EN EL #RETO 3