



## Claridad conceptual: Los jugadores del ecosistema

Los emprendedores están listos para empezar la partida. Claro, luego de ver el éxito de varios emprendimientos es tiempo de elevar la idea a otro nivel. Pero ¿quién participa realmente en un emprendimiento?

Aclaremos, como primer paso, los conceptos básicos de los participantes en el ecosistema. Es importante que el emprendedor tenga claro quiénes son, qué hacen y cómo colaborar con cada uno de ellos para poder llevar a cabo las rondas de inversión de una manera eficiente, económica y clara.

1. **El emprendedor:** aunque no todos los jugadores del ecosistema valoran su valentía y/o creatividad, sin los emprendedores no habría *term sheet* o ecosistema o *startups*. Toma nota de que puede que el término "emprendedor" se utilice en el medio como sinónimo del término "fundador."
2. **El inversionista de riesgo:** usualmente lo identificamos como se utiliza en inglés, *Venture Capitalist* o VC. Estos vienen en varias formas, tamaños y niveles de experiencia pero, a diferencia de un simple inversionista, están constituidos organizacionalmente y su misión principal es buscar oportunidades de inversión temprana. Usualmente intervienen en la operación del emprendimiento pero desde un cargo en la Junta Directiva de la empresa en la cual se invierte. Es importante tener en cuenta que cada uno está estructurado con una jerarquía interna y que debes de entenderla al 100%. Dentro del VC existen distintas posiciones, y aquí te definimos las más comunes para que tengas claro con quien estás hablando:
  - 2.1 Director General- *Managing Director* "MD" o *General Partner* "GP": en algunas firmas pueden tomar decisiones. En otras, deben consultar cada inversión a su Junta Directiva y es nada más un título que ostentan pero es el cargo más alto dentro del VC. Aunque debes respetar el trabajo de todos en la firma, intenta que la negociación de tu emprendimiento esté realizada con uno de ellos y trata de tener una relación estrecha con él o ella.
  - 2.2 Directores- *Principals* o *Directors*: usualmente tienen un nivel de responsabilidad y poder de negociación, pero su mayor tarea es apoyar al MD para cerrar las transacciones que le interesan al VC.
  - 2.3 Asociados- *Associates*: típicamente no negocian las transacciones, trabajan para algún MD o Principal y hacen los procesos internos de documentación, diligencia, análisis financieros y de riesgos, etc.
  - 2.4 Analistas- *Analysts*: usualmente son personas recién graduadas de la universidad que deben apoyar el trabajo similar de los asociados.

Hablaremos con más detalles de los tipos de VC en el siguiente Legal Trend, en el que trataremos también los conceptos de las nomenclaturas y series para las rondas de inversión.



3. **Angel Investor:** adicionalmente al VC, el emprendimiento puede incluir a algún individuo o grupo de inversionistas a los que se les llama "Angel" por el apoyo que dan en etapas muy tempranas. Éstos pueden ser inversionistas profesionales, emprendedores exitosos, amigos o familiares. Ellos usualmente están en las rondas iniciales de inversión, antes de la entrada de inversionistas profesionales como las VC's, y puede que negocien algunos derechos para cuando entren estos último. Aunque estén confiando en tu proyecto, la dirección del emprendimiento es tuya. Sus consejos son importantes pero tú determinas la dirección de la compañía.
4. **Syndicate:** es el término en inglés para los VCs que no invierten solos, sino en grupo. Cuando esto sucede debes tener cuidado de no tener demasiados directores en la orquesta.
5. **Abogado:** claro, aparecemos hasta en la sopa. En tus negociaciones un buen abogado puede ser de gran ayuda. Busca a un abogado con experiencia en VCs pero que a la vez comprenda el ecosistema y que sepa qué es ser un emprendedor. Recuerda, es tú abogado, no el abogado del VC ni el del Angel, por lo que velará por tus derechos, en especial el que tengas control de la dirección de la empresa (siempre y cuando las cosas vayan como se proyectaron). Tu abogado es un reflejo de quien tú eres y hasta un reflejo de tu compañía. Tu reputación en el ecosistema es importante y un buen abogado sabrá cuidarla.
6. **Mentor:** cualquier emprendedor debe tener uno o más mentores con experiencia. Los mentores son personas que te dan guía y consejo sin recibir una retribución y que no quieren más que tengas éxito. Pueden ser de mucha utilidad cuando negocies con las firmas VC, para crear los planes de negocio y, en general, en cuestionarte todo para que tengas todas las bases cubiertas. Algunos se refieren a ellos como asesor o "*adviser*". Sin embargo, ser un consejero o "coach" a veces implica una tarifa por su asesoría para tu emprendimiento.

Si tienes alguna duda de los conceptos o quieres explorar un poco más, te recomendamos el libro "Venture Deals: be smarter than your lawyer and venture capitalist" escrito por Brad Feld y Jason Mendelson.