

**Una guía honesta y transparente
para emprender sin miedo
y convencer a inversores**

Hablando en plata

**Mathieu
Carenzo**



Hablando en plata

Una guía honesta y transparente para
emprender sin miedo y convencer a inversores

MATHIEU CARENZO

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.
La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan continuar desempeñando su labor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

© Mathieu Carenzo c/o Thinking Heads, 2025

© Centro de Libros PAPF, SLU., 2025

Gestión 2000 es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición: febrero de 2025

Depósito legal: B. 23.052-2024

ISBN: 978-84-9875-585-5

Composición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Arteos Digital, S. L.

Printed in Spain - Impreso en España



Sumario

Introducción	9
1. El primer paso	11
2. El camino del emprendedor	21
3. Conociendo a los inversores.....	61
4. Frente a los inversores	97
5. Hablando en plata.....	145
Anexo: glosario complementario de inversión para emprendedores	149
Índice de términos	179

El primer paso

El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal, es el coraje de continuar lo que cuenta.

WINSTON CHURCHILL

En torno al 4500 a. C. una persona creativa e inquieta fabricó unos objetos circulares para sustituir a los troncos que hacían avanzar plataformas y que facilitaban el transporte de cargas muy pesadas. Parece ser que hay un acuerdo generalizado en otorgar el título de primer emprendedor de la historia a esa persona que, un día del Neolítico en algún lugar de Sumeria, inventó la rueda.

¿Puede realmente considerarse al individuo que inventó la rueda como un emprendedor o se trata de un inventor? No hay duda de que la rueda mejoró la vida de las personas y cambió la sociedad, pero desconocemos si ésta era su intención.

La invención es un acto que tiene principio y fin en sí mismo. No necesita de nadie para que exista, más allá de las personas implicadas en la creación del invento.

Al contrario, para emprender, necesitamos un mercado (clientes), recursos (humanos y financieros) y tiempo.

¿Inventor o emprendedor?

Hacia finales del siglo XII a. C. los fenicios inventaron la escritura alfabética de veintidós caracteres; más sencilla, fácil de aprender y más adaptable a otras lenguas que el lenguaje cuneiforme o el jeroglífico, lo que facilitó enormemente la comunicación con otros pueblos. Registraron sus transacciones comerciales en un mercado que hicieron cada vez más grande y así ha quedado constancia de sus estrategias comerciales. A la mejora del nivel de vida que aportaban los inventos, había que sumarle un beneficio financiero y un mercado, lo que añade un nuevo parámetro: el crecimiento económico.

Más tarde, los romanos, aportaron algunos de los inventos más importantes para el desarrollo de la agricultura, como fueron el arado, los sistemas de riego, el molino o la prensa de trigo. Se hizo necesaria una regulación, lo que provocó la creación del gran legado del Imperio romano: el derecho que reguló, entre otras cosas, las relaciones comerciales.

En 1440, en una ciudad alemana llamada Maguncia, y tras años de investigación, Johannes Gutenberg inventó la imprenta de tipos móviles, Gutenberg tardó tres años en imprimir las doscientas copias de la Biblia de 42 líneas; necesitó cuatro prensas y empleó a seis tipógrafos y una docena de prenseros. Gutenberg no era únicamente un inventor, sino que fue un emprendedor que encontró un modelo de negocio escalable basado en la tecnología. Su *start-up* creó empleo y se dirigió a un mercado de masas.

Un inventor puede emprender, pero un emprendedor no tiene por qué ser inventor. De hecho, la copia es uno de los posibles caminos para emprender. ¿Quién no conoce casos de éxito que así lo confirman? Rappi en América latina es una réplica de un negocio ya consolidado en Estados Unidos (Doordash); Telepizza en España es una copia de Dóminos, etcétera... Estas empresas se han implantado en nuestros mercados anticipándose a los originales. Vieron una oportunidad de negocio y la aprovecharon.

Para emprender a gran escala se necesita capital

Muy pocos años después de que Gutenberg inventara la imprenta, Cristóbal Colón busca financiación para sufragar los enormes gastos de su viaje, con el que pretende abrir una nueva ruta hacia las Indias. Convince a la reina Isabel para financiar la operación. Los Reyes Católicos no fueron motores del proyecto en sus inicios, pero su participación fue indispensable para el éxito del proyecto.

Involucrar a socios financieros es una decisión que debemos tomar como emprendedores; en muchos casos, por necesidad. Esta decisión afecta al control que podamos mantener sobre la empresa. En el caso de que decidamos contar con financiación externa, la persona o institución que lo financie también es una pieza clave del proyecto.

Acabamos de descubrir dos perfiles imprescindibles para el éxito de una iniciativa emprendedora a gran escala. Por un lado, los emprendedores, que aportan tiempo, trabajo y, ocasionalmente, capital. Y, por otro, los inversores, que aportan capital y, ocasionalmente, tiempo y trabajo.

El emprendedor convierte una idea en una oportunidad de negocio

Más tarde, y más al oeste, el 4 de julio de 1776, nació Estados Unidos, el país donde quiero terminar de dibujar el retrato robot de lo que hoy conocemos como *Emprendedor*. Un vasto territorio al que llegaron personas de todos los rincones del mundo en busca de una nueva vida. Un país joven, libre, sin las ataduras de sus viejos países de origen. Un lugar en el que cualquier persona podía hacer realidad el sueño que se propusiera.

La victoria de los fabricantes sobre los hacendados en la guerra de Secesión (1861-1865), de la libertad y la innovación sobre la esclavitud, creó el contexto adecuado para el desarrollo de la industria estadounidense. Emprendedores como Thomas Edison levantaron verdaderos imperios empresariales al unir la innovación con la iniciativa emprendedora.

En el siglo xx llegaron Bill Gates, Steve Jobs, los ordenadores e internet; en el siglo xxi, las redes sociales, la inteligencia artificial...; desde los fenicios hasta Mark Zuckerberg o Elon Musk, todos tienen algo en común: convirtieron una idea en una oportunidad de negocio. Dejaron de soñar, pasaron a la acción y la convirtieron en realidad. Una idea no vale nada hasta que asumimos el riesgo de implementarla. Éste es el rasgo que diluye la enorme distancia que los separa en el tiempo.

Emprender es un reto difícil, accidentado, no apto para cualquiera

Emprender conlleva un alto desgaste emocional. En la escuela y la universidad aprendemos a gestionar el conocimiento para aplicarlo de la mejor manera en el mundo del trabajo cometiendo el mínimo de errores posible..., para emprender hay que saber gestionar no el conocimiento, sino la incertidumbre. Debemos asumir, sin miedo, que los errores, las equivocaciones o incluso el fracaso son una parte del aprendizaje. Es de la incertidumbre de donde parte el camino que nos llevará hasta donde, con mucho trabajo y algo de suerte, nos podemos encontrar con Gutenberg, Colón, Gates, Jobs u Ortega.

Cuando uno decide dejar el trabajo por cuenta ajena para lanzarse a la aventura de emprender debe estar dispuesto a trabajar más, ganar menos dinero y dormir poco durante un tiempo indefinido. Las razones para tomar esa decisión no pueden fundamentarse en problemas puntuales con los jefes o los compañeros, sino en motivaciones más trascendentales, que tampoco, aunque sea un parámetro a tener en cuenta, necesariamente tienen que ver con el beneficio económico.

Esperar a que llegue el momento perfecto para emprender es una quimera: el momento perfecto no existe. Cuántas veces he hablado con amigos que quieren emprender, pero no lo hacen por diferentes razones: «ahora no puedo porque estoy pagando la hipoteca», «cuando los niños sean mayores», «ya lo habría hecho, pero mi esposo no me deja», «estoy esperando a que me

echen de mi trabajo para tener un colchón». Si usamos criterios de decisión económicos y cortoplacistas; nunca es prudente emprender...

Ni Gutenberg ni Steve Jobs emprendieron con el objetivo de «dar el pelotazo». Emprender es un camino muy accidentado en el que la mayoría de las empresas no sobreviven más de cinco años y algunas de las que sobreviven tardan mucho tiempo en obtener beneficios, como es el caso de Amazon, que empezó a ganar dinero diecisiete años después de que Jeff Bezos la fundase el 5 de julio de 1994.

El reto de invertir en *start-ups*

Si no podemos todos ser emprendedores o emprendedoras, todos podemos desempeñar una función en la maquinaria del emprendimiento. La mía es identificar emprendedores y colaborar en sus proyectos mediante apoyo económico: lo que se denomina *business angel*.

Mucha gente me pregunta cómo logré tener éxito invirtiendo en *start-ups*. Siempre respondo lo mismo: ¡empecé y después seguí! No es necesario disponer de mucho capital para empezar a invertir en *start-ups*. Se puede empezar con el capital disponible que tengamos, por muy poco que sea. No se trata de arriesgar nuestra salud financiera o la de nuestra familia, se trata de no repetir la misma rutina de nuestros antepasados; es decir, pensar que las únicas inversiones posibles son comprar una casa o acciones de empresas cotizadas.

Si cada uno de nosotros dedicásemos el 10 por ciento de nuestro capital disponible para financiar nuevas oportunidades de negocio, cambiaríamos el mundo. Hoy en día, gracias a las plataformas tecnológicas, cualquiera puede invertir por lo que cuesta el menú del día en el bar de debajo de su casa. Se ha democratizado un fenómeno que antes estaba reservado a unos pocos.

Invertir no es sólo una cuestión de dinero, sino de propósito. Si hoy tengo participaciones en «unicornios» (empresas con un

valor de 1.000 millones de dólares) y en varias *scale-ups* (empresas valoradas en más de 100 millones de euros), no es porque haya tenido suerte, sino porque fue una decisión razonada desde el primer minuto. Los ahorros que obtuve con mis primeros empleos los invertí en empresas de nueva creación. Preferí conducir el mismo coche durante diez años, no me fui de vacaciones a las islas Bahamas y no me compré el piso en el que vivo con mi familia hasta los cuarenta y cinco. Empecé con pocos recursos y con una convicción: para invertir en una empresa que, sin cotizar en bolsa, vaya a alcanzar una valoración de 1.000 millones de dólares, hay que asumir el riesgo de invertir antes en muchas otras empresas que no van a funcionar.

El emprendimiento como herramienta de mejora del bienestar

Las compañías del Ibex 35 y de los índices de los países de Latinoamérica de finales del siglo pasado y las de 2024 son prácticamente las mismas. Las grandes empresas se mantienen, no entran otras nuevas a cotizar en el mercado. Sin embargo, si hacemos el mismo ejercicio con la bolsa americana, en este mismo período de tiempo hemos visto incorporarse a compañías como Apple (en el Dow Jones en 2015) o Amazon (en el Nasdaq en 1997 y en S&P500 en 2005), nos damos cuenta de lo dinámico que es el mercado norteamericano y de lo estático que es el de otros países. Esto es un claro síntoma de la baja capacidad de creación de empresas de alto impacto que sufre España o México, por ejemplo.

Mientras sean las mismas empresas las que lideren nuestra economía, nuestra sociedad sufrirá los mismos síntomas: alta tasa de desempleo, dependencia de los modelos de negocio tradicionales y muy pocas posibilidades de mejora y democratización del bienestar de nuestra sociedad. Parte de la solución es fomentar una economía más emprendedora, y esto no es responsabilidad de «otros», es responsabilidad de cada uno de nosotros.

Cuenta la parábola del colibrí que había un viejo bosque, apacible y tupido de árboles, en el que vivían infinidad de animales. Un verano de intenso calor trajo tal sequía que un día se declaró un tremendo incendio que se propagó tan rápido que los animales comenzaron a huir despavoridos. Unos corrían, otros volaban, otros saltaban de rama en rama. Todos huían en la misma dirección, excepto un colibrí que volaba hacia un lago escondido en el corazón del bosque. Allí cargaba su buche con unas gotas de agua y las lanzaba sobre las llamas. El resto de los animales lo miraban asombrados, pero nadie se detenía, hasta que uno le preguntó qué pretendía, por qué no huía del fuego y salvaba su vida como hacían los demás. El colibrí le respondió que en ese bosque estaba su vida y la de todos los demás animales, y que nunca se perdonaría no haber hecho todo lo posible por intentar salvarlo. El animal le dijo que él solo, con unas pocas gotas de agua, no conseguiría apagarlo, a lo que el diminuto pájaro respondió: es posible que no lo consiga, pero yo sólo puedo cumplir con mi parte.

Nadie individualmente puede cambiar las cosas, pero si nadie hace nada esto no cambiará nunca.

Crear el pegamento que se necesita para emprender más y mejor

En España y en general en América tenemos talento y formación, tanto en humanidades como en ciencia y tecnología. Probablemente el gobierno, en general, y sin entrar en una polémica de partidos, incentiva el emprendimiento con más medidas de lo que pensamos o conocemos. También tenemos fondos de capital riesgo, inversores privados y grandes empresas que apoyan iniciativas innovadoras.

Con las herramientas que tenemos debería de funcionar. ¿Por qué no funciona? Porque los intereses de cada uno de los actores no están alineados. No hay un acuerdo entre todas las piezas del puzzle con un objetivo común. Las universidades no colaboran lo suficiente con las escuelas de negocio, éstas tampo-

co colaboran lo suficiente con las universidades, la colaboración de las grandes corporaciones con las *start-ups* parece que responde más a cuestiones de imagen y marketing. Y así podríamos seguir hasta hacer una lista infinita. ¿Cuál es la solución? Democratizar el conocimiento de la iniciativa emprendedora y sus beneficios, incentivar a los profesionales para que emprendan y aumentar la intensidad inversora en nuevas empresas.

Si conseguimos amplificar la visibilidad de los emprendedores, acabar con la aprensión de los profesionales talentosos haciendo más transparente el proceso emprendedor y su financiación, cada vez serán más las personas que se sentirán capacitadas para convertirse en emprendedoras y crearemos una sociedad de profesionales con mentes más libres, más creativas e innovadoras. Mientras no sea una realidad la igualdad de condiciones y conocimientos compartidos entre emprendedores e inversores, el emprendimiento seguirá lastrado.

Transparencia y conocimiento: las claves para una sociedad más emprendedora

Si estás leyendo este libro es porque tienes interés en saber más sobre alguno de los caminos del emprendimiento. Mi objetivo es resolver tus dudas para que emprendas o inviertas en proyectos innovadores y darte las herramientas y el conocimiento necesarios para que, al hacerlo, generes el máximo valor para todos los agentes de nuestra economía.

Muchos grandes proyectos se quedan en el camino porque no encuentran a los inversores adecuados. Esto se debe a que la demanda de capital es mayor que la oferta y la falta de conocimiento de los procesos juega en contra de los emprendedores. Si conseguimos igualar el equilibrio de poder, lograremos resultados positivos.

Si todos asumimos la plena responsabilidad de nuestros éxitos y nuestros fracasos, crearemos una sociedad donde las personas podrán lograr los objetivos a los que aspiran, algo que está inherentemente relacionado con la felicidad. Si no lo hacemos,

las personas con iniciativas emprendedoras nunca gozarán del prestigio y la credibilidad necesarios para ser independientes y responsables, ser motores de una sociedad más dinámica e innovadora.

Hoy hace falta mucho más que un Gutenberg, un Colón, un Jobs o un Musk. Ellos pusieron su piedra en este camino que nos ha traído hasta aquí, son referentes históricos que han marcado épocas y deben servirnos de inspiración, pero la sociedad sólo la cambiaremos si somos muchos los que nos aventuremos a emprender. Algunos se acercarán a ellos y otros se quedarán lejos, pero sólo con el esfuerzo de todos seremos capaces de provocar el gran cambio.

Una alianza más sólida entre emprendedores e inversores genera una sociedad más productiva e innovadora. *Hablando en plata*, este libro pretende mostrar las claves para lograrlo: transparencia, conocimiento y experiencia personal.