

Daniel Lu: ¿Cómo atraer inversionistas a mi compañía?

Este año, muchas empresas pasarán por un proceso de reinversión y buscarán recapitalizarse a través de inversionistas. Idealmente, estos nuevos accionistas no solo aportarán capital, sino nuevas ideas, contactos y mercados previamente inaccesibles.

Lamentablemente, la mayoría de empresas se encuentra en desventaja a la hora de negociar porque no están preparadas para recibir inversores. Si desea fortalecer su propuesta de valor a sus potenciales inversores, le recomiendo trabajar en lo siguiente:

1. Información financiera oportuna, transparente y al día

Un inversor empezará conociendo más a fondo su empresa al solicitar estados financieros e informes de gestión. Contar con reportes mensuales, KPI, flujos de caja, presupuestos y contabilidad al día que midan el desempeño de la compañía aporta para que un inversionista vea el tipo de gestión que lleva y que comprende el lado financiero del negocio.

- ▶ Leonardo López: Operaciones de transporte de carga internacional y el IGV
- ▶ Diego Escudero: La importancia de los seguros en tiempos de pandemia

2. Resultados de negocio sólidos

Si bien el 2020 no ha sido próspero para la mayoría, debe poder mostrar el impacto que ha tenido su gestión en la compañía a través de las medidas tomadas en pandemia. Mostrar un historial, en años pasados, de inversiones adecuadas, iniciativas exitosas y foco estratégico logrará generar confianza.

3. Integridad, transparencia y comunicación

No siempre las decisiones son las acertadas y hay empresas ajustadas por malas decisiones. El gerente general, deberá asumir responsabilidades y comunicar el aprendizaje, aún de decisiones erradas. Una persona honesta y transparente genera la confianza que se necesita para asegurar una correcta gestión del capital para los accionistas y velar adecuadamente por los stakeholders.

4. Capacidad de planificación y análisis

La elaboración de planes y estrategias es crucial para la gestión. De hecho, parte de una propuesta consiste en explicar al inversor el uso de los fondos de la inversión. Se debe identificar cuál es la oportunidad, definir el plan para hacerla realidad y los beneficios que recibirá el accionista de participar.

5. Equipo competente de soporte

Una de las preocupaciones de un inversionista es la dependencia excesiva que pueda tener la compañía con su dueño o fundadores. Por ello, el desarrollo de liderazgo y talento dentro de la empresa es una buena señal de que se está creando sostenibilidad dentro de la compañía. Rodearse de profesionales o asesores en diferentes campos es vital para lograr el desarrollo de la compañía.

¿Cómo ser una empresa invertible?

La confianza es más escasa que el capital. Existen oportunidades de mercado esperando ser tomadas, pero que no se pueden conquistar sin el capital necesario, y ese capital no es accesible porque no existen personas y empresas de confianza que las lleven a cabo. Comunicar esta confianza es el objetivo de estos 5 pilares. Convertirse en una empresa invertible es el ADN de una empresa que aspira a competir a nivel global.