



## ¿Cómo escoger las mejores startups?

Las empresas emergentes se encuentran en la fase de idea y aún no tienen un producto, una base de clientes o un flujo de ingresos que funcione. Muchos comienzan con financiación de fundadores, amigos y familiares. A medida que la idea toma forma, los fundadores pueden buscar financiación de capital de riesgo.

Si has invertido en otra clase de activo o si tienes experiencia en finanzas, sabrás que invertir en startups es, probablemente, el tipo de inversión en el que se utiliza menos análisis cuantitativo y más cualitativo (sobre todo en etapas tempranas). Aún así, esas no son razones para justificar un approach poco planificado o desestructurado, porque lo único que lograrás será aumentar el riesgo y, muy probablemente, realizar inversiones subóptimas; perderás tu tiempo, el de algunos fundadores y tu dinero.

### **Etapa 1 de una startup**

Cada startup comienza con una idea. En esta primera fase, los fundadores aún no tienen un producto que funcione, una base de clientes o un flujo de ingresos. La curva del valle de la muerte describe este período en la vida de una startup en el que ha iniciado operaciones pero aún no ha generado ingresos. Estas nuevas empresas pueden financiarse utilizando los ahorros de sus fundadores, obteniendo préstamos bancarios o emitiendo acciones.

La mayoría de esas empresas despegaron con dinero inicial de fundadores, amigos y familiares (FF&F). Las sumas son generalmente pequeñas y permiten al emprendedor demostrar que una idea tiene buenas posibilidades de éxito.

Durante la fase inicial, se pueden contratar los primeros empleados y desarrollar prototipos para presentar la idea de la empresa a clientes potenciales o inversores posteriores. El dinero invertido se puede utilizar para realizar estudios de mercado y otras tareas que ayuden a validar la propuesta del fundador.

### **Etapa 2 de una startup**

Una vez que una nueva empresa entra en funcionamiento y comienza a recaudar algunos ingresos iniciales, ha pasado de ser una empresa inicial a una startup genuina.

En este punto, los fundadores de empresas pueden presentar sus ideas a inversores ángeles. Un inversor ángel suele ser un particular con cierta riqueza acumulada que se especializa en invertir en empresas en fase inicial.

Los inversores ángeles suelen ser la primera fuente de financiación fuera del dinero de FF&F. Las inversiones ángeles suelen ser de tamaño modesto. En este punto, las perspectivas futuras de la empresa se encuentran en su etapa más riesgosa.

El dinero ángel se puede utilizar para apoyar los esfuerzos iniciales de marketing y llevar un prototipo a producción.

### **Etapa 3 de una startup**



En este punto, los fundadores deberían haber desarrollado un plan de negocios sólido que dicte la estrategia comercial y las proyecciones a futuro. Aunque la empresa aún no obtiene beneficios netos, está ganando impulso y reinvertiendo los ingresos en la empresa para crecer.

Cuando no se tiene experiencia en startups, algunas cosas pueden ser poco intuitivas y lo primero que debes saber es que, lo que funciona en otros mercados de capital, no siempre suele funcionar aquí. Por eso, el primer paso es;

## **1. Tener un proceso definido**

¿Por qué? Para tomar decisiones de inversión óptimas, reducir riesgos y usar de la mejor forma tu dinero; quieres definir (1) dónde y cómo vas a buscar las startups que te interesan, (2) cómo las filtraras, (3) con cuántas startups **te vas a reunir cara a cara**, para tomar la decisión ¿100, 50, 20?, (4) en cuántas vas a invertir ¿1, 4, 10? Y, eso nos lleva a (5) ¿cuánto tienes de presupuesto? Si no lo defines desde el comienzo, luego vas a estar negociando contigo mismo y, quizás, comprometer más de lo que realmente puedes ofrecer.

Todos tenemos un proceso. Incluso si nunca has invertido en startups, no sabes muy bien qué estás haciendo y no tienes un proceso claramente trazado, simplemente, tienes un proceso de inversión desorganizado. La cuestión es: te conviene definirlo y establecer claramente las etapas del proceso.

## **2. Presupuesto: ¿Cuánto vas a invertir?**

En este aspecto, hay dos posibilidades: el inversionista que tiene algo ahorrado y “va a ver” cuánto invierte y, el inversionista experimentado que tiene “las cosas claras”; un presupuesto definido para invertir en un marco temporal definido. Esto es tan sencillo, como ser sincero y hacer una proyección financiera personal, por ejemplo: “para 2020, voy a tener un flujo disponible de 56 millones de euros y eso es lo máximo que voy a invertir este año”. Así de sencillo.

Cómo te comenté antes, de esta forma, si lo defines desde el comienzo, simplificas las cosas para planificar adecuadamente, cuánto y en cuántas, pero también, cuando llegue el momento, los fundadores podrán saber cuánto les puedes ofrecer realmente. A nadie le gusta perder el tiempo, así que sé profesional y ten todo definido desde el comienzo.

## **3. Industria: ¿Cuáles te interesan? ¿Cuales conoces? ¿En cuales podrías aportar valor a una startup?**

¿En qué área tienes experiencia? Puede ser minería, energía o incluso desarrollo de software, depende de ti. Normalmente, los inversionistas suelen elegir invertir en aquellas startups en las que pueden aportar con contactos clave, consejo sobre cuestiones técnicas o de management. Y es lógico, porque tanto a ti como a la startup les conviene que les vaya bien.



Esto no significa que no puedas invertir en otros rubros o que, necesariamente tengas que ser un experto en algo. De hecho, muchas personas invierten en startups para, (1) aprender más sobre startups y eventualmente fundar una o, (2) aprender sobre cierto sector, como IoT o crowdlending, por ejemplo.

Lo importante es definir tu preferencia para diseñar correctamente tu proceso de inversión y sobre todo, de dónde vas a obtener dealflow, ahora que ya decidiste el tipo de startup que te interesa.

Una startup pasa por varias etapas y cada una de ellas ofrece distintas oportunidades y riesgos para los inversores.

Si necesitas saber algo más puedes contactar con nosotros

[info@ibstartup.es](mailto:info@ibstartup.es)