



Cómo invertir en startups, pasos a seguir

Ahora que ya sabemos algunas de las cosas que debemos preguntarnos para entender si tenemos las bases sobre cómo invertir en startups de forma correcta, hay otros aspectos más vinculados con estrategias de inversión y conocimientos propios en los que debemos reflexionar.

- **Conocer el sector / mercado:** este es uno de los puntos principales. Si estamos empezando a invertir o no podemos dedicarnos a tiempo completo, lo óptimo es invertir en aquellos sectores que entiendes de verdad, te aportará cierta “ventaja” con respecto a las decisiones que debes tomar.
- **Identificar las startups y los sectores más rentables:** más allá de invertir en lo que sabes, primero de todo conocer los sectores que van a ser más rentables será clave, y poder centrarte en ellos. Importancia aquí para invertir en nuevas empresas es entender **qué sectores generan exits en el menor tiempo posible.**
- **Coinvierte con otros inversores,** independientemente de la fase en la que te encuentres o quieras invertir. Es una de las mejores formas de entrar en el sector y de aprender a cómo invertir en startups innovadoras de forma correcta o de la mejor forma posible.
- **Invertir en compañías tecnológicas con un potencial real:** tener claro que solo deberíamos invertir en aquellas startups capaces de generar unos retornos muy significativos dado el riesgo implícito en este tipo de inversiones.
- **Definir una estrategia de inversión:** esto es una pieza fundamental en relación a cómo invertir en startups de forma correcta. No solo importa en cuántas empresas vas a invertir sino cuánto capital podrás aportar a cada una de ellas (al inicio y durante el camino). De ello tenemos un caso particular, el de Andreessen Horowitz y su inversión en Instagram en su día.

Qué tiene que tener un proyecto para invertir en él

Siempre será algo complicado identificar qué tiene que tener un proyecto para invertir en él, no hay una norma que aplique a todas las nuevas empresas pero sí hay ciertos benchmarks que podemos utilizar y que nos guiará en el proceso de saber cómo invertir en nuevas empresas de forma correcta o la más adecuada.

Primero de todo hay que recalcar que en función de la fase en la que se encuentre la startup (fase semilla, fase serie a, fase serie b...) deberá tener unas características u otras, o dicho de otra manera, en función de la fase debemos “exigir” o “buscar” unas cosas u otras dentro de cada una de las áreas de análisis.

Esto es algo que variará también en función del modelo de negocio (aquí tenéis algunos artículos de referencia sobre métricas en algunos modelos de negocio que si o si debes conocer: [métricas suscripción](#), [métricas eCommerce](#) y [métricas generales](#)).



Cada modelo de negocio tiene unas características, especialmente si queremos saber cómo invertir en startups con éxito.

Veamos qué es lo que tiene que tener un proyecto para invertir en él...

Algunas de las características comunes entre modelos de negocio, y que nos sirve de guía adicional a la hora de saber cómo invertir en startups innovadoras, las claves, serían:

- Crecimientos de x2-x3 año a año o crecimientos mensuales de más de un 10% – con respecto a la métricas clave del modelo de negocio. Si hablamos de SaaS, MRR, si hablamos de marketplace, GMV
- Unos ratios LTV/CAC que estén por encima de 3
- Márgenes de negocio amplios, para un SaaS >75%, para una marketplace un take rate >15%
- Tamaños de mercado que se sitúen por encima de los 1.000 millones (TAM)
- Cada vez más se busca la eficiencia en el uso de capital: invertir en empresas innovadoras que invierten su capital sin “ton ni son” rara vez tendrá sentido. Es por ello que cada vez debemos dar más importancia a ello, especialmente con unos gastos en marketing de captación que cada vez se encarecen más.

Startups en las que invertir

Uno de los puntos clave y donde probablemente veremos más rondas de financiación es en aquellas startups subidas en una tendencia de mercado.

Todo inversor debe buscar cuáles son las tendencias existentes y apostar por aquellas compañías que forman parte de esa tendencia. Como en el béisbol, “la clave es estar donde estará la pelota”.

De esta manera garantizamos estar en la última ola de disrupción dentro de cualquier sector o mercado, ese debería ser el objetivo.

Podemos ver a nivel histórico como esto sucede a través de la concentración del mayor número de rondas de financiación, y normalmente no es casualidad.

Si necesitas saber algo más puedes contactar con nosotros

info@ibstartup.es