

¿Qué buscan los inversores en una startup?

Claves básicas que debes de tener en cuenta para saber que buscan los inversor en tu Startup y como cumplir el mayor número de sus requisitos.

11 de Septiembre de 2013 .- Esta semana me he topado con uno de los vídeos más didácticos que he visto de en este último año. Recomiendo profundizar en él principalmente a emprendedores, que estén interesados en buscar inversores para sus startups o proyectos online, o simplemente para aquellos otros, que deseen descubrir el punto de vista de una persona, que sabe de lo que se está hablando, pues se dedica exactamente a eso, a seleccionar las Startups que según su intuición, conocimiento y lo que transmiten sus emprendedores, le llegan a convencer.

Luis Martín Cabiedes (@luismcabiedes) , Partner en “Cabiedes & Partners SCR” e inversor en multitud de Startups, tales como Flogg.com , Privalia.com o Bubok.com entre otros, nos cuenta a través de un [video de una masterclass](#) del **ICEMD** ofrecida en abierto, y que a continuación muestro, los motivos que iré resumiendo y desgranando, de las casi dos horas de la misma.

Resumen de la Charla a través de preguntas y respuestas:

¿En qué proyectos invertirías? o ¿Qué define a un buen proyecto?

- Que sea viable y con una ventaja competitiva. Deben tener un mercado claro. Comenta Luis Martín Cabiedes, que suele preguntar, si ya tienes el nombre y apellido de tus 10 primeros clientes. Según su criterio, eso es mucho más convincente que cualquier estadística que se pueda plasmar en relación a posibles futuros basados en datos. Aquellas empresas que ya estén en contacto con sus primeros clientes, tienen un acercamiento importante con la realidad, lo que permite pensar o adelantar al inversor que tienen aceptación en el mercado.
- Que sea factible, con un equipo que sea diverso, le gustan los formados por personas que no tengan un único perfil y que sepan llevar empresas en el día a día. El proyecto además debe poderse desarrollar ahora ya que en algunos casos, quizás pueda no ser el momento para ello.
- Que sea invertible, en este apartado habla de la escalabilidad del mismo y esta supone, el poder dentro de cinco años, multiplicar por 10 la inversión que ha hecho para posteriormente salir del mismo, ya que cuando invierte generalmente lo que quiere es ganar dinero, no quedarse como socio.

¿Cómo ponernos en contacto con un inversor ?

Nos dice que existe en torno al 70% de posibilidades de ser escuchado si vas por referencias de otros emprendedores que bien, hayan conseguido inversión o hayan tratado anteriormente con él u con el inversor al que nos queramos dirigir. Otros caminos pueden ser a través del contacto directo, por diferentes

11/09/13	¿Qué buscan los inversores en una Startup?	Página 1 de 4
	www.yolandahernandez.es	

canales, email, redes sociales, presencial y el último que menciona es el famoso “elevator pitch” que por sus palabras y las anécdotas que cuenta, no recomiendo a ninguno, ya que en su caso, lo considera de mal gusto e intrusivo.

¿Qué ocurre una vez consigues ponerte en contacto con el inversor ?

Si realmente interesas, posteriormente se van a poner en contacto contigo, en el caso de Luis Martín, describe que le gusta ir a las oficinas de la startup, para ver el ambiente en el que se está desarrollando, ya que dice mucho de una empresa y de los mismos emprendedores y que también le da información sobre de qué manera se va a gastar su dinero, allí es donde el emprendedor le explicará en qué consiste su startup.

¿Qué características tiene que tener un emprendedor ?

Los emprendedores buenos son exactamente igual que los malos, tienen las mismas características, la misma ilusión por sus ideas, lo que cuenta para él, es el proyecto y lo mencionado antes para que este sea invertible.

¿Qué cantidad se puede o se debe solicitar?

Para determinarlo, debemos saber cuanto necesitamos o cuanto vale nuestro startup, pongamos como ejemplo 1.000.000 €, hecho esto pensar que el inversor estará interesado en el mismo cuando pueda multiplicar por 10 esa inversión en 5 años, por lo que tu proyecto transcurrido ese tiempo deberá valer como mínimo 20 millones si vas al 50% con él.

¿Qué diferencia a un negocio online de uno físico?

Los negocios online apenas tienen balance y si una cuenta de resultados bastante grande, este evidentemente también puede ser un indicio para detectar cuando invertir o no.

¿Cuándo es buen momento para salir con nuestros proyectos o startups?

Comenta al respecto, no esperar a tener todo perfecto para lanzarnos y menciona una frase que dice así: “ Si cuando lanzas tu producto, no te da miedo ni vergüenza, es que llegas tarde”. Aconseja sacarlo cuanto antes, aunque ni siquiera lo estés vendiendo sino obteniendo compromiso de sus futuros compradores, por ejemplo que nos dejen sus datos para cuando lo lancemos, podernos poner en contacto informándoles. Esto mide el interés y también el compromiso de esos usuarios.

¿Qué papel debe de jugar el inversor?

El inversor solo debe invertir, está para eso, no para ser tu mentor, asesorarte o ayudarte con su cartera de contactos.

¿Qué es un modelo de negocio exitoso?

Imprescindible que genere caja, y en definitiva muchas ventas.

11/09/13	<i>¿Qué buscan los inversores en una Startup?</i>	<i>Página 2 de 4</i>
	www.yolandahernandez.es	

¿Cómo se valora una Startup?

Básicamente aquí menciona un nuevo concepto y es aquel que le genere no solo ROI o retorno de la inversión, sino un ROM o lo que él llama "Return on me", es decir que le aseguren multiplicarla cuanto más mejor, sin duda muy significativo ;).

¿Cuanto vale una idea y cómo debe ser protegida?

Tu idea hasta que no se demuestre lo contrario vale 0 €. Hay emprendedores a los que no les gusta compartirla por miedo a perderla, incluso en los casos que necesitan financiación, es como "su tesoro" y eso no suele gustar. Es un error pensar que eres único, en un mercado como en el que nos movemos, donde todo está prácticamente inventado y lo que se te ocurra a ti seguro que se le ha ocurrido a muchísima más gente en otro lugares. Mencionaba algo a destacar y es que en internet prácticamente te pueden copiar en horas. Otras cosas evidentemente son aquellas que puedas patentar y demostrar que son únicas.

¿Cuántos proyecto de los financiados llegan a tener éxito?

La regla, según su experiencia en inversión, es más o menos de entre diez proyecto en los que se invierte, dos de ellos llegan a salir adelante y este puede ser el tuyo. En Estados Unidos, anota como cifra, de cada 40.000 proyectos se invierte con capital riesgo en uno de ellos, claro que estamos hablando de la cuna del emprendimiento, seguido de Israel y Londres.

¿Qué parte de la empresa se debe ceder al inversor en la inversión?

Bajo su opinión, el 60% debe ser para el equipo de trabajo de la startup, mientras el 40% debe ser para el inversor, en su caso no le gusta invertir a él solo sino que haya otro socio u socios más, siendo entonces ese 40% distribuido entre 20/20. Normalmente, aunque depende del proyecto, en primera ronda se suelen asignar unos 200.000 Euros y en la segunda en torno al millón de euros.

En fin espero que el resumen sirva a muchos como guía para preparar sus startups y suscitar un primer interés en relación a la posibilidad de inversión, y sobre todo recomiendo ver las casi dos horas que dura el video, contrastando la información que apporto, no tiene desperdicio y me ha parecido una charla basada en lo que deben de estar todas, en la absoluta experiencia. ¡¡¡ Suerte !!!

11/09/13	<i>¿Qué buscan los inversores en una Startup?</i>	<i>Página 3 de 4</i>
	www.yolandahernandez.es	



INFORMACIÓN SOBRE YOLANDA HERNÁNDEZ :

Acerca de Yolanda Hernández

Web : www.yolandahernandez.es

Twitter: @yolandahs

Linkedin: <http://www.linkedin.com/in/yolandahs>

Consultora, formadora y conferenciante en el ámbito de los Negocios Online y Estrategia Digital. Actualmente su carrera está centrada en la consultoría y docencia, además del desarrollo de una [metodología para la generación de estrategia digital](#), enfocada a emprendedores y a empresas cuyos proyectos operen dentro del ámbito digital y necesiten una correcta definición. [Leer más](#)

11/09/13	<i>¿Qué buscan los inversores en una Startup?</i>	Página 4 de 4
	www.yolandahernandez.es	