



¿CÓMO INVERTIR EN UNA STARTUP?

Con el auge de las startups y los primeros unicornios chilenos, hay quienes se preguntan cómo entrar a una empresa que está partiendo. Es una inversión riesgosa, pero puede existir un gran retorno. Aquí algunas claves para ser parte de este creciente mercado.

Para invertir en una startup hay que tener varias consideraciones, pero tal vez una de las más importantes es que esta es una inversión de riesgo, que puede ser muy volátil y fácilmente no traer ningún retorno. Hoy se están originando los primeros unicornios chilenos, empresas valorizadas en US\$ 1.000 millones, pero son muchas las startups que pese a que no alcanzan ese status, sí logran ser exitosas.

Para invertir en los inicios de una empresa no es necesario tener un alto patrimonio, ya que las primeras rondas de levantamiento de fondos, en general entre familiares y amigos, tienen tickets de entrada menores a US\$ 2 mil. El acceso a esa etapa temprana, normalmente llega por un dato o una invitación a invertir.

Después del primer levantamiento de capital -conocido como de "family and friends"- suele venir una ronda pre seed (semilla) y una ronda seed (semilla). Para participar se requiere de ticket más altos, y es donde entran inversionistas ángeles o algún programa de aceleración. Después, vienen las series A -normalmente superior a US\$ 20 millones- y las posteriores -B, C-, que requieren de más espaldas y participación de firmas de venture capital, inversionistas de alto patrimonio y family office.

Métodos de inversión

El CEO de Broota (la plataforma chilena de crowdfunding que ha financiado a 53 startups por más de \$ 13 mil millones), Federico Iriberry, recomienda diversificar la inversión de tres formas: directa, indirecta o híbrida. La primera implica que uno como persona natural esté permanentemente buscando y apostando por startups que sintonicen con lo que esa persona busque. Es un proceso que implica estar muy conectado con el ecosistema.

La indirecta se refiere a plataformas que filtran y seleccionan a startups para que una persona pueda invertir aminorando el riesgo, mientras que la híbrida consiste en que "como persona natural, inviertes individualmente en alguna startup que te guste, combinado con una inversión a través de una plataforma experta", afirma Iriberry.

Matias Zegers, socio de DLA Piper Chile, afirma que este tipo de inversiones en startups "tienen ciertos estándares según sea la etapa de madurez de la firma: si está en etapa inicial o semilla, en early stage (fase inicial) o en growth stage (fase de crecimiento). Esto hace que el tipo de instrumentos en que se invierten cambien según la ronda de financiamiento, así como los derechos de los inversionistas también varían". Para Zegers además es

importante para quienes quieren invertir "entender que si se invierte en una ronda de capital, los emprendedores nunca deberían diluirse más de un 20%, y si se invierte en financiamiento puente (un tipo de préstamo), los instrumentos para hacerlo son las notas convertibles. SAFEs (sigla de Simple Agreement for Future Equity, que es la opción futura de compra de un número indeterminado de acciones) y KISS, que son instrumentos de inversión en deuda convertible o en opciones, cuyos términos son estándar en el mercado".

Los SAFEs fueron creados por YCombinator el año 2013 para facilitar el acceso a capital temprano, tienen la característica de que son rápidos de gestionar y permiten cerrar acuerdos con cada inversionista por separado. Por otro lado, los KISS (siglas de "Keep It Simple Security") fueron creados por 500 startups el 2014, y al igual que la aceleradora de Silicon Valley, pretenden simplificar y estandarizar la financiación inicial de las startups.

Otra forma de entrar a una empresa de este tipo, son los Demo Days. Se trata de una jornada organizada por un Venture Capital, en la que fundadores de las compañías salen a buscar capital e intentan "conquistar" a inversionistas a través de un pitch y breves presentaciones.

En simple: los ejecutivos presentan su idea al equipo y cómo la están desarrollando. En Estados Unidos es conocido el Demo Day de YCombinator, donde asisten inversionistas famosos como Peter Thiel -uno de los primeros en entrar a Facebook- y se mueven millones de dólares.

Sobre los montos de inversión, el asociado de Reach Capital y fundador de la plataforma de educación Startupeable, Enzo Cavalie, recomienda "definir el monto de capital a invertir en startups y en cuánto tiempo planeas colocarlo. Un máximo del 10% de tu patrimonio es lo recomendable. Si planeas invertir un total de US\$ 25 mil en startups, el ticket debería ser tal que te permita hacer al menos 15 a 20 inversiones, que es un número recomendado para tener un portafolio diversificado"; para esto, sugiere que si va a ser una inversión directa, sea un mínimo de US\$ 2.500, ya que rara vez una startup aceptará un ticket menor para evitar sobrepoblar su tabla de capitalización. Por otro lado, "si participas en plataformas colectivas como crowdfunding o redes ángeles, empieza con US\$ 500".

Los 4 factores

Son cuatro las variables clave: equipo, mercado, tracción y propósito de la firma. Según los expertos esta combinación de

factores definirá el éxito o fracaso de una startup; puede tener un muy buen equipo e idea, pero si entran a un mercado sin potencial o saturado, la inversión no va a dar frutos.

En Broota afirman que el equipo es lo más importante, "son ellos quienes tienen la capacidad de reinventarse y mejorar un producto. Debe conocer el mercado, entender qué problema resuelve, en qué sector está involucrado y qué tendencias aborda". Asimismo es relevante la tracción, es decir, el análisis de que si lo que se ofrece está alineado con el sector involucrado, y en qué volumen. La idea es comprobar si la startup tendrá un crecimiento acelerado, lo que se puede analizar midiendo el estado actual del negocio, los KPIs más importantes y las métricas operativas y financieras.

En cuanto al propósito, en esta industria coinciden en que "es un factor primordial para los inversionistas". En Broota lo explican así: "es más importante de lo que se cree, y tiene que ver con invertir en empresas con las que compartas la misma visión, el mismo ideal o el mismo estilo de vida. Eso permitirá que tú -como inversionista- seas el primer interesado en promover el producto/servicio de la startup, o sencillamente que la lleve bien".