

¿Tienes una startup? Expertos te dicen cómo conseguir inversión



Si eres un **emprendedor** con una **idea de negocio** o una **startup ya establecida**, seguramente uno de los aspectos que más te interesa en estos momentos es **conseguir inversión**.

¿Cuáles son las opciones más viables de financiamiento? ¿Cómo lograr que mi idea les interese? ¿Qué necesito mostrarles a los posibles inversionistas?

En **CONECTA** consultamos a expertos dentro de [INCmty](#), el **festival que reúne a emprendedores de toda Latinoamérica**.



width="900" loading="lazy">

1.- Tu punto de partida: ofrece algo valioso

Para que alguien invierta capital en tu proyecto debes estar seguro de la **importancia de tu empresa**, aconseja **Rogelio de los Santos**, presidente de **INCmty**.

*“Antes de ir a levantar capital asegúrate que tienes algo a lo cual **vale la pena dedicarle tu propio tiempo, el tiempo de otros y por consecuencia, los recursos de alguien más**”.*

A su vez **Alex Santana**, director general de **Seedstars** -aceleradora de startups en mercados emergentes- señala que demostrar **tu compromiso** con el proyecto es vital.

*“Cuando le estás pidiendo a alguien que arriesgue su dinero, debes ser capaz de demostrarle que le estás **dedicando el mayor tiempo posible a tu startup**”.*



width="900" loading="lazy">

2.- Con los pies en la tierra

Hay que **ser realista** al momento de plantear **cuánto dinero necesita tu startup** para arrancar o crecer ya que un error común es ir tras un exceso de fondos.

“Demasiadas personas quieren mucho dinero de entrada porque no quieren crear un negocio, quieren crear una máquina de arbitraje económico”, advierte el gurú del marketing [Gary Vaynerchuk](#).

Es por eso que debes tener **claras tus proyecciones** sobre el monto que necesitas para crecer tu negocio, coincide **de los Santos**.

*“Que el contar con recursos de terceros **no se convierta en un experimento muy caro**; aprovecha la oportunidad que tienes con un inversionista”,* señala el presidente de INCmty.



width="900" loading="lazy">

3.- Diferentes etapas, diferente inversión

Israel Pons, CEO de Angels Nest LATAM, una red de ángeles inversionistas operando en México y Latinoamérica, considera **tres etapas** importantes para pedir fondeo.

- En una etapa muy incipiente, cuando aún has vendido, el fondeo debe **provenir de tus propios recursos, familia o amigos**.
- Una segunda etapa es cuando te encuentras haciendo pruebas de tu concepto. *"Aquí una **plataforma de crowdfunding es lo ideal**; aquí no es tanto por el dinero, sino para comprobar que tu proyecto es de interés y viable".*
- Cuando tu **startup ya esté lista para crecer**, es el momento para **buscar ángeles inversionistas**. *"Quienes invierten es porque esperan un retorno en algún momento, así que asegúrate que tu proyecto en esta etapa esté en condiciones de crecer muy rápido".*



width="900" loading="lazy">

4.- Si buscas fondos, invierte tu tiempo

Santana hace hincapié en que buscar inversiones también **requiere de tu planeación y tiempo**, ya que no es algo que se da de la noche a la mañana.

*"Sepan **cuántas horas a la semana le van a dedicar a buscar inversionistas**, a meterse en pitches, a concretar citas. Así como le invertimos tiempo a las ventas, a la búsqueda de fondos se le debe invertir".*

Jia Li Tan, profesional de inversiones en ALLVP -empresa de capital de riesgo y capital privado- considera que hay que **ser estratégicos** con esta búsqueda.

*"Hay **recursos** para conocer qué **personas están invirtiendo**, **aceleradoras** e incluso **gobiernos**, así que antes de lanzarte a buscar inversión, haz tu **'wish list'** y luego dirígete con **las personas correctas**",*



width="900" loading="lazy">

5.- Que tu pitch sea el mejor

La **claridad con la que demuestres el valor y el potencial de tu empresa** siempre será crucial, coinciden los especialistas entrevistados.

Para el **CEO de Angels Nest LATAM**, los inversionistas deben tener claro que tu proyecto es rentable y lo que está generando por consecuencia.

*"Tu empresa únicamente **existe si vende**; si vende, **crea impacto social**; si vende, **crea empleos** ; si vende, **soluciona una problemática ahí afuera**; si vende, **es invertible**".*

Finalmente, **Santana** agrega que **dentro de tu pitch** comprobar que **dominas el sector** al que pertenece tu emprendimiento.

"¿Saben cómo medirlo? Si puedes conseguir una empresa que te pague como mínimo 5 mil o 10 mil dólares como consultor por el conocimiento que tienes del sector, vas por buen camino", concluye.

SEGURO TAMBIÉN QUERRÁS LEER:

