



Llegan los inversores: cómo valorar tu startup

Las rondas de inversión suelen ser un quebradero de cabeza para la mayor parte de emprendedores. Antes de enfrentarnos a los inversores es vital conocer a fondo nuestro proyecto y valorar nuestra startup de la forma más objetiva posible. Sabemos que es muy difícil hacer una valoración estrictamente profesional de tu propio proyecto, así que en este artículo te dejamos algunos consejos y métodos para que tu análisis sea todo un éxito.

Valoración de una startup: factores a tener en cuenta

◀ **Separa la valoración de tu ego.** Sabemos del cariño, la pasión y el trabajo que conlleva convertir una idea en un proyecto viable y que, precisamente esos sentimientos, son difíciles de dejar a un lado. Tendrás que ser lo más imparcial posible para realizar una valoración ajustada.

◀ **El sector de la startup.** Hay que tener en cuenta el sector en el que se mueve la startup tiene mucha actividad o hay un nicho importante.

◀ **El equipo.** Un equipo experimentado y formado por emprendedores con experiencia aumenta la confianza del futuro inversor.

◀ **El desarrollo del producto.** ¿El producto ya funciona o todavía está en fase de desarrollo?

◀ **Métricas.** Es muy positivo que la startup tenga ya una tracción y unas métricas que enseñar.

Métodos de valoración para startups

◀ **Método “Berkus”.** Este modelo de valoración fue descrito por el inversor Dave Berkus. Se basa en

una “tabla de hitos” que van sumando valor a una compañía según los va alcanzando.

◀ **Scorecard o método de Bill Payne.** Este método se basa en la comparación con empresas de referencia en el sector en el que se mueve la startup. Se desgana la compañía en una serie de criterios y peso relativo y se asignan puntuaciones a cada apartado: equipo y capacidad de gestión (30%), oportunidad de negocio (25%), producto y tecnología (10%), canales de venta (10%), estado del negocio (10%) y otros (15%).

◀ **Método Venture Capital (método VC).** Toma como referencia la venta de la compañía en un plazo determinado, pensando en el retorno que tendría el inversor. Desde ese punto, se tira hacia atrás hasta llegar a la valoración adecuada para alcanzar los objetivos descritos.

◀ **Descuento de flujos de caja.** Este método es uno de los más habituales. Para realizarlo, debes disponer antes de un plan de negocio. Se utiliza para medir el valor realizable de una inversión. Parte de proyectar todos los flujos futuros de caja generados por las operaciones de la compañía, y descontándolos por la rentabilidad exigida por los inversores. Para calcular estos flujos futuros, se parte de los datos financieros de los últimos años, y se realizan suposiciones realistas basándose en el crecimiento esperado de la empresa en el sector en el que opera.

◀ **Valoración en base a las necesidades de financiación.** Este modelo es el más recomendado por expertos inversores. La mejor manera de enfrentarte a los inversores es saber qué necesitas realmente de ellos. Deberás hacerte dos preguntas básicas:

- ¿Cuánto dinero necesito?
- ¿Qué porcentaje de la propiedad de mi startup estoy dispuesto a ceder? Consiste, básicamente, en marcar la valoración con la dilución (en el caso de los fundadores), la propiedad (en el caso del inversor) y las necesidades de financiación de la compañía.