

Smart Money:

**el dinero inteligente
para tu startup.**

[Autor: Javier Martín Robles.](#)

[Todos los derechos reservados.](#)

ÍNDICE

1. Agradecimientos
2. Smart Money
3. **Conseguir financiación de forma inteligente**
4. ¿Realmente necesitas financiación para tu empresa?
5. La hormigonera en el balcón
6. La trampa de la financiación
7. Conseguir inversión para una empresa es como que te toque la lotería
8. Descubre si tu startup es invertible
9. ¿Cual es el mejor momento para buscar financiación para una empresa?
10. ¿Cuánto dinero pedir?
11. Los emprendedores dicen que no hay capital riesgo
12. Los inversores dicen que no hay buenos proyectos
13. Opciones existentes para conseguir financiación para una empresa
14. Dónde encontrar inversores para tu empresa
15. No busques inversores, encuentra socios
16. Cómo presentar una empresa a un inversor
17. Consejos para elaborar un plan de negocio
18. Los foros de inversión

19. Cómo elegir una aceleradora de startups
20. Planifica tu ronda de inversión
21. La importancia del equipo de cara a conseguir inversión para una empresa
22. 10 errores de una startup que busca financiación
23. **Conseguir financiación inteligente**
24. El mejor inversor es un cliente
25. La primera ronda de inversión se hace pensando en la segunda
26. Cómo elegir un inversor para tu startup
27. Descripción de las operaciones de inversión y rondas de inversión
28. Fases y documentos utilizados en las rondas de inversión
29. La valoración de la empresa
30. Los préstamos participativos en la financiación de la empresa
31. El crowdfunding como alternativa a las formas de financiación tradicional
32. La inversión a nivel internacional
33. La opción del tech angel como alternativa de inversión
34. ¿Qué tiene que ver el Media For Equity con el Smart Money?

35. Modelos de inversión de los principales inversores de España
36. Encuesta: ¿Qué valoran los emprendedores de un inversor?
37. La aportación de un inversor en los momentos difíciles de una empresa
38. Cuando un inversor invierte en una startup le transmite su reputación
39. **Invertir la financiación de forma inteligente**
40. Tu problema no es conseguir dinero, es saber gastarlo
41. Invertir para lograr métricas de negocio
42. Invertir para lograr escalabilidad
43. Invertir en tecnología
44. Invertir en marketing
45. Invertir para crear un equipo excelente
46. Smart Money también es saber vender tu empresa
47. Consejos para vender una startup
48. Te la vas a pegar ... Te va a ir bien
49. Muchas gracias

Capítulo 1: Smart Money

La primera vez que pensé en escribir un libro tenía muchas dudas sobre si tendría éxito al pasar del formato blog al formato papel. Tuve la suerte de que el crowdfunding me ayudó a salir de dudas y gracias a la gente que me apoyó para escribir el libro *Emprender Ligeramente* comenzó una nueva etapa en mi vida como emprendedor y escritor. Escribir el libro *Emprender Ligeramente* supuso una gran experiencia para mí, sobre todo al ver que podía ayudar a muchos emprendedores a evitar muchos errores y tener más éxito en la puesta en marcha de sus startups.

Escribir el libro *Smart Money* ha sido como afrontar una segunda etapa en esta carrera como escritor, para ayudar a los emprendedores con sus

empresas. En esta ocasión el planteamiento sigue siendo que como emprendedores tomemos las decisiones de forma inteligente y si se trata de buscar financiación y socios para nuestra empresa, con más razón porque son aspectos donde los emprendedores solemos cometer muchos errores que nos pueden penalizar enormemente.

Mi objetivo al escribir el libro Smart Money es ayudar a los emprendedores a conseguir financiación inteligente. Para mi el concepto de Smart Money es enormemente relevante en la estrategia de financiación de una nueva empresa y no se queda en el aspecto principal y más popular que es conseguir dinero de inversores que aporten algo más que dinero, aportaciones que se suelen considerar habitualmente como contactos, oportunidades de negocio y consejos a nivel de estrategia. El concepto de Smart Money es mucho más amplio y lo descubrirás en este libro para poder aplicarlo de cara a lograr un mayor éxito en la estrategia de financiación de tu negocio.

Smart Money comienza desde el momento en el que el emprendedor se plantea que va a necesitar financiación para su startup. Elegir ese momento en el que se empieza a preparar una ronda de financiación resulta enormemente relevante para el futuro de la empresa. En toda la fase de preparación y realización de una ronda de inversión es fundamental aplicar una serie de criterios y metodologías que nos ayuden a lograr el éxito esperado. Por ejemplo la elección de los inversores a los que se les va a presentar el proyecto, para no perder el tiempo intentando que lo conozcan inversores cuyos criterios de inversión no coinciden con el estado o características de nuestra empresa. Son muchos otros los factores que caracterizan la realización de una ronda de inversión de forma inteligente, para que el emprendedor se ahorre mucho tiempo, incluso dinero, y sobre todo para que aumenten considerablemente las posibilidades de éxito para conseguir la financiación requerida para su empresa.

Smart Money sin duda es conseguir dinero que sea mucho más que dinero. Aquí nos encontramos con lo ya comentado de que el inversor no sólo nos aporte su dinero sino también su inteligencia, contactos y demás aspectos que nos puedan ayudar a hacer crecer nuestro negocio. Pero dinero inteligente es mucho más, por ejemplo es de gran importancia que el inversor que participe en nuestra empresa tenga capacidad para seguir apoyándonos en las siguientes rondas de financiación que se vayan a realizar. El mejor inversor es el que tiene esa capacidad para acompañar la empresa hasta la realización de un exit parcial o total, ya que será el primero en defender los intereses de los socios, cuando se trate de negociar con nuevos inversores y porque entre otras cosas la empresa se puede ahorrar mucho tiempo y dinero al no tener que hacer el esfuerzo de buscar nuevos inversores cada vez que necesita capital.

Finalmente Smart Money también es y sobre todo es, invertir el dinero de manera inteligente. Y no me

refiero solo a la faceta del inversor, que también lo es, sino sobre todo a cómo el emprendedor invierte en su empresa el dinero que ha recibido de los inversores. Mucha gente piensa que conseguir financiación para una nueva idea de negocio es muy difícil pero yo pienso que es aún más difícil gastar el dinero de manera inteligente para que esa inversión repercuta positivamente en el negocio. En todo el tiempo que he estado trabajando con emprendedores que han conseguido financiación para sus empresas he visto que se cometen muchos errores a la hora de seleccionar dónde invertir el dinero conseguido de los inversores y esto penaliza mucho el futuro de los negocios, que en muchas ocasiones se ven abocadas a tener que cerrar cuando no consiguen realizar una segunda ronda de inversión, porque no han sido capaces de lograr los objetivos que se habían propuesto en la primera ronda.

Con Smart Money quiero ayudar a los emprendedores a ampliar las posibilidades de éxito en la realización de una ronda de inversión y a todo

el sector en general de las startups para que sea mucho más eficiente el trabajo que realizan tanto los emprendedores como los inversores, para impulsar las nuevas ideas de negocio. Aplicando algunos de los consejos que se encontrarán en este libro nuestro sector se verá enormemente potenciado, se invertirá y se gastará mejor el dinero, de manera más eficiente, por lo que aumentará considerablemente el negocio generado y muchas personas se verán beneficiadas por ello.

La estructura de este libro está compuesta por tres partes que corresponden a su vez con los tres aspectos que para mi conforman el concepto de Smart Money: conseguir financiación de forma inteligente, conseguir financiación inteligente y para finalizar invertir la financiación conseguida de forma inteligente. Aunque las tres partes del libro son importantes dentro de la estrategia genial de financiación de una empresa, también es cierto que no todas las empresas tienen que enfrentarse a las mismas situaciones en el mismo momento, por lo que este libro puede adaptarse a cada situación

concreta de cada emprendedor y de cada empresa leyendo de manera separada cada uno de las partes o empezando por la que resulte de mayor utilidad en cada momento. Igualmente los diferentes artículos pueden ser leídos de manera independiente para que cada uno tenga una utilidad concreta sin necesidad de tener que leer el libro completo para obtener esa utilidad.

Por lo tanto espero que este libro resulte de utilidad para aquellos que lo lean, ya sea por completo o alguna de sus partes o artículos, y de esta forma hacer mi aportación para mejorar en la medida de lo posible el ecosistema del emprendimiento en España. Una aportación que para mi no habría posible realizar sin el apoyo de mucha gente, especialmente todos los que han colaborado en la campaña de crowdfunding que he realizado para financiar el proyecto Smart Money en general, que además de este libro cuenta con otras actividades con las que buscamos ayudar a los emprendedores a conseguir financiación para sus empresas.

Capítulo 4: La trampa de la financiación

Los que habéis leído mi libro *Emprender Ligero* sabéis que la trampa del café es un efecto que se produce cuando el consumo excesivo de algo, que inicialmente es positivo, se acaba volviendo negativo, es decir, produciendo el efecto contrario al esperado. A mi me pasa cuando tomo más café de los que estoy habituado a tomar, en lugar de despertarme y activarme me produce sueño y me deja sin energías.

Leyendo un artículo sobre la forma de alimentarse del gran atleta Kilian Jornet, he podido entender con mayor claridad cómo la trampa del café ocurre también con otros alimentos y la relevancia que esto tiene para el rendimiento de los deportistas. Básicamente, explica que el consumo energético

que se necesita para hacer la digestión de los alimentos puede afectar negativamente al rendimiento en carrera, por lo que se produciría el efecto contrario al esperado y en lugar de tener más energía para afrontar el esfuerzo, tendremos menos. De ahí la importancia de habituar a nuestro cuerpo a rendir sin necesidad de ingerir alimentos en las horas previas al ejercicio, utilizando sus propios recursos, principalmente las reservas que se han ido acumulando cuando no se está realizando un ejercicio intenso.

En las empresas nos encontramos con la misma situación. En este caso, la trampa no se produce con la alimentación sino con la financiación y el efecto es muy similar. Muchas empresas sufren un desgaste enorme en las fases en las que tienen que financiarse y los efectos pueden ser devastadores. Algunos síntomas de que las empresas sufren cuando se financian los hemos comentado anteriormente y son, por ejemplo, la pérdida de foco, la bajada en el rendimiento del negocio, el cambio de rumbo en función de los intereses de los

inversores, incluso la obligación de tener que cerrar cuando se debe dinero en forma de préstamo y no se cuenta con suficientes ingresos para poder devolver el préstamo en las condiciones acordadas.

Por suerte, en nuestro ecosistema tenemos muchos ejemplos de empresas que son capaces de lograr un gran éxito sin financiación y debemos fijarnos en ellas para aprender cómo ser capaces de administrar los propios recursos y para lograr objetivos sin necesidad de apoyo financiero externo, ya sea por medio de inversores o por medio de otras formas de financiación como es la bancaria o la financiación pública. En este caso, y por no usar siempre el ejemplo de Milanuncios, podemos mencionar el reciente gran éxito del videojuego Minecraft que se ha vendido por 2.500 millones de dólares a Microsoft y nunca había necesitado financiación externa.

Las gestas deportivas a las que nos tiene habituados Kilian Jornet, en una parte muy importante, son

fruto de sus hábitos personales respecto al entrenamiento y la alimentación. Esa forma de administrar sus propios recursos energéticos puede ser un gran ejemplo para nosotros los emprendedores, en tanto nos permite ser conscientes de que se pueden hacer grandes cosas con nuestros propios medios y que cuanto más aguantemos de esta forma, mucho mejor será para nosotros. De lo contrario nos encontraremos con que cada vez que necesitemos recursos, nos tendremos que enfrentar al “bajón” que nos va a producir la realización de una ronda de inversión, equivalente al shock que sufre un deportista cuando tiene un subidón de azúcar tras tomar un gel energético, donde, en una fase inicial, en lugar de tener más energía se produce la situación contraria hasta que el cuerpo poco a poco lo va asimilando.

¿Quiere decir esto que estoy en contra de que las empresas se financien? Claro que no. Soy consciente de que, en muchas ocasiones, es estrictamente necesario contar con recursos externos, igual que en una carrera de larga distancia

es necesario comer para no quedarse completamente seco de energía. Pero mi consejo es que siempre se recurra a la mínima financiación posible y que se haga antes de que sea estrictamente necesario, habiéndolo planificado.

La mínima financiación posible consiste en buscar sólo el dinero que es estrictamente necesario para lo que necesitamos hacer en un momento determinado. De esta forma nos diluiremos menos, perderemos menos capacidad de decisión y estaremos dedicando el dinero únicamente a lo que nos ayuda a cumplir nuestros objetivos. Si emprender fuese una carrera y en uno de los avituallamientos te ofrecen comerte una paella, un cocido o una fabada, por mucho que te apetezca creo que no sería sensato comerlo y sin embargo sería mejor comerse una barrita energética y seguir corriendo. Seguro que el gusto no es tan bueno pero te aseguro que tu cuerpo y sobre todo tu rendimiento en carrera te lo agradecerá.

Buscar la financiación antes de que sea necesaria significa no llegar a los avituallamientos secos de energía y desesperados. Este es un gran error que cometen muchas empresas: buscar la financiación cuando ya es demasiado tarde, cuando la caja está vacía, incluso cuando ya no hay dinero para pagar sueldos. Hacer una ronda de inversión con hambre puede ser bueno porque agudiza el ingenio, pero te deja en desventaja frente a los inversores que podrán “apretarte” más las tuercas, o como se aplica en este caso, reducirte la valoración porque te urge conseguir el dinero. Lo mismo ocurre cuando estás haciendo ejercicio, no sólo en lo que a alimentación se refiere, también en la hidratación, donde se suele decir que cuando tienes sed ya puede ser demasiado tarde porque puede que ya estés en proceso de estar deshidratado y eso la mayoría de las veces no se puede revertir con facilidad, por lo que tendrás que abandonar la carrera.

¿Quiero decir que esta sea la mejor forma de crear y financiar startups? Para mí es la mejor, pero no

creo que sirva para todo el mundo. Igual que en el mundo del deporte hay muchas formas de entrenar y alimentarse, desde los que toman todo tipo de suplementos y alimentos que potencian su rendimiento, hasta los que son vegetarianos y no toman nada artificial, ni siquiera en las carreras, como el caso de uno de los mejores corredores de larga distancia de la historia, el americano Scott Jureck, que en su libro “Correr, comer, vivir” nos transmite grandes lecciones que también podemos aplicar los emprendedores.

Ahora te toca a ti decidir qué modelo vas a utilizar para construir tu empresa, mi opinión ya la conoces y te recomiendo que busques la opinión de otros emprendedores que hayan tenido éxito con sus proyectos para ampliar la visión al respecto.

[Ya disponible el libro completo en Filo Editores.](#)

