



Innobites T2 - Episodio 6 - ¿Cómo un inversionista evalúa una startup?

En este episodio, los hosts Roberto y Noemí conversan con Marcelo Deschamps, presidente de Gavia Angels, sobre cómo un inversionista evalúa startups. Marcelo destaca la importancia de tres elementos fundamentales: el equipo fundador, el mercado y la tecnología. También se exploran los desafíos y oportunidades del ecosistema de emprendimiento en Latinoamérica, enfatizando cómo los inversores pueden ayudar a romper la “inercia” que afecta a estos ecosistemas. Además, se resalta la importancia de la flexibilidad y la resiliencia de los fundadores para enfrentar los desafíos, así como la necesidad de adaptar el modelo de negocio a las particularidades del mercado.

Resumen del Episodio:

1. **Importancia del equipo fundador:** Marcelo destaca que el liderazgo, la flexibilidad y la experiencia del equipo fundador son esenciales.
2. **Evaluación del mercado:** Es crucial elegir un mercado grande, en crecimiento, y que permita escalar rápidamente.
3. **Rol de la tecnología:** La tecnología debe ser escalable y útil para resolver problemas específicos, no solo una moda.
4. **Flexibilidad y resiliencia:** Las startups deben adaptarse al cambio y aprender de los errores rápidamente.
5. **Miedo al fracaso:** Es necesario que inversionistas y emprendedores superen el miedo al fracaso para avanzar en el ecosistema.
6. **Conservadurismo de los inversionistas:** Muchos inversores en Latinoamérica son cautelosos, lo que puede frenar el crecimiento de startups.
7. **Modelo de negocio sostenible:** Un modelo de negocio claro y viable es esencial para asegurar el crecimiento y la rentabilidad.
8. **Valor diferencial del producto:** Los productos deben tener un diferenciador claro para destacar en mercados competitivos.
9. **Propuesta de valor clara:** Es fundamental que las startups sepan traducir su solución en términos monetarios claros para el cliente.
10. **Importancia del ecosistema:** La creación de casos de éxito y un entorno regulatorio favorable son esenciales para el desarrollo del ecosistema.

Recomendaciones:

- A. **Enfocarse en la Propuesta de Valor:** Define claramente cómo tu producto resuelve un problema. Haz que el valor monetario sea evidente para el cliente.

- B. **Practicar y Refinar:** Ensaya tu presentación hasta que el mensaje sea claro y consistente. Mejora cada punto para ganar la confianza de inversionistas y clientes.

- C. **Ser Honesto:** Sé transparente sobre los desafíos y riesgos de tu negocio. La honestidad genera confianza y credibilidad en el ecosistema.