

Perspectiva de un
Inversionista©



Como Desarrollar Oportunidades de Negocios para Obtener Inversión

Por Abdón G. Ruiz

Colegio de Mayagüez
September 25, 2013

Agenda

- Agenda 5 minutos
- Levantado Capital para Google... en 1997 15 minutos
- Shark Tank 15 minutos
- Criterios de Inversión 20 minutos
- Shark Tank UPRM 15 minutos
- Alternativas de Financiamiento 20 minutos
- Ejercicio de Identificar y Presentar Oportunidades 15 minutos
- Preguntas y Respuestas Adicionales 15 minutos

Levantando Capital para Google en 1997

Hechos:

- En 1998 existían por lo menos 17 compañías de “Search Engines” y por menos 5 compañías con portales importantes (con funciones de búsqueda integrados):
 - Lycos, Infoseek, Altavista, Northernlight, AskJeeves, Excite
 - Yahoo, MSN, Netscape, AOL, Go.com
- Yahoo, Microsoft, Netscape, AOL, eran compañías públicas con millones en ingresos y reservas
- Larry Page y Sergey Brin eran 2 estudiantes graduados de Stanford sin nada de experiencia en negocios o administración
- Muchos de los competidores utilizaban la metodología existente comprobada y robusta de clasificar que se usa en las grandes bibliotecas mundiales
- De hecho, Yahoo y Excite no quisieron licenciar la tecnología de Google cuando se le ofreció.
- Un sinnúmero de VCs no invirtieron (www.bvp.com/portfolio/antiportfolio)

Levantando Capital para Google en 1997

Pero:

- En en 1997 ya existían de 75 millones de URLs y este número se esperaba que creciera exponencialmente (Nota al calce, se estiman que en 2012 hay 8.66 mil millones de URLs) y era difícil encontrar resultados relevantes
- Yahoo, AOL y los otros competidores grandes se concentraban en atraer y mantener el público en sus páginas portales para cobrar más para sus anuncios de “Pop up”.
- Larry Page y Sergey Brin eran 2 estudiantes graduados de Stanford con un método nuevo de clasificar páginas del Internet
- Crearon dos modelos de negocios para “monetizar” su tecnología. El famoso dot-com bubble estaba en su apogeo (“Eyeballs, pageviews, unique visitors” y no ganancias era lo importante).

Perspectiva de un Inversionista©

Levantando Capital para Google en 1997

Como consiguieron Capital:

- El Prof. David Cheriton de Stanford era un exitoso empresario y los fundadores de Google lo fueron a visitar para pedirle consejos y él los llevó a conocer a un amigo, Andy Bechtolsheim, CEO y fundador de Sun Microsystems:
 - Con los primeros \$200,000 recibieron credibilidad y suficiente capital para empezar en 1998
 - Poco después levantaron \$450,000 de Jeff Bezos, CEO y fundador de Amazon y de Ram Shriram , VP de Amazon
 - En 1999 reciben \$25 millones en medio del dot-com bubble de Sequoia Capital y Kleiner Perkins
- Venta del Servicio de “Search” a Yahoo en Junio 2000.
- AdWords (Venta de anuncios dirigidos) comenzó en Octubre 2000.
- Google no fue rentable hasta el 2001. Los primeros inversionistas no vieron sus ganancias hasta el 2004.

Perspectiva de un Inversionista©



Perspectiva de un Inversionista©

Criteria de Inversión

At least 10 Types of Products/Companies:

- Consumer Goods (frozen pancakes, iPods)
- SBIRs – scientific problems with money attached (TB detection)
- Rich Man’s Problems (Bose Speakers, Beats Headphones)
- Good Causes (Crank it Radios)
- Tech Problems (GSM, Bluetooth)
- Security (cellular phone blockers, face recognition software)
- Elegance/Design (Herman Miller chairs, IKEA furniture)
- Piggyback Technologies (SEO - search engines; Mafia Wars/Farmville - Facebook)
- Platform Technologies (Android, iOS, .NET, Tweeter apps)
- Imitation but in new markets (Hulu – TV, Netflix – Movies, iTunes – songs)

Criteria de Inversión

Management Strength

- Industry Experience
- Track Record
- Impeccable Credentials

Business Opportunity

- High Growth Markets
- Favorable Competitive Scenario (LT Advantage)
- Proprietary Product or Service
- Price/Performance Advantages

Financial Considerations

- Attractive Valuation & Investment Structure
- Multiple Exit Alternatives

Criterios de Inversión

- Si pueden describir su producto/solución y el mal que cura rápidamente, Ganan
- Si pueden explicar porque su cura es permanente y no temporera, Ganan
- Si no pueden exponer porque alguien estaría dispuesto a pagar \$\$\$ >> que el costo de la solución, Ganan
- **Si pueden conectar en un nivel personal con su Inversionista, Ganan en Grande**

Alternativas de Financiamiento

Características de Inversiones de Capital de Riesgo:

- No requieren colateral o garantías
- No se pueden revender fácilmente
- Son contratos privados no supervisados (No DACO, SEC o OCFI)
- Inversión Paciente* (3-5 años); Silicon Valley (1-3), PR (4-6)
- Basadas en Rendimiento Esperado vs. el Riesgo de la Inversión
- Se espera un Alto Rendimiento (30%+ de crecimiento Por Año)*

Inversionistas invierten en lo que entienden/conocen.

Estructuras de Inversión:

- Deuda Senior
- Deuda Subordinada
- Acciones Preferidas
- Acciones Comunes

Perspectiva de un Inversionista©

Alternativas de Financiamiento

- Solo hay un “private equity fund” en Puerto Rico
- Corporaciones como Popular, Inc. and V. Suárez & Co., Inc., generalmente invierten estratégicamente y no son una alternativa para “startups”.
- El Banco de Desarrollo Económico Para Puerto Rico es el único banco prestando para negocios emergentes
- No hay fondos de inversión de EEUU con oficinas locales
- Bancos Inversionistas no hacen transacciones pequeñas
- No hay una Red de Inversionistas Individuales disponible hoy!*

*Este es mi próximo proyecto...

Alternativas de Financiamiento

- Fondos Propios y Trabajo de Consultoría
- Los Que los Quieren Mucho (Family, Friends & Fools)
- Fondos de Investigación:
 - SBIRs, STTRS, Universidades (estudios graduados)
 - Fundaciones (Bill Gates)
 - Fideicomiso de Ciencia y Tecnología*
- Préstamos:
 - Préstamos Personales e Hipotecarios, Comerciales*
 - Compañías de Arrendamiento, BDEPR

Alternativas de Financiamiento

- Empresarios (El Dueño del Negocio que conocí en la Parguera)
- El Suplidor de Materia Prima
- El Vendedor del Negocio (si comprando un negocio en marcha)
- Corporaciones: Fondos de Inversión Estratégicos (Cisco/Google)
- Corporaciones: Licenciamiento y Venta (Toys/Mattel, Hotmail/Microsoft)
- Fondos de Capital De Riesgo

Cientes! (Su Mejor Alternativa)

- Dan credibilidad: alguien piensa que el servicio/producto vale la pena
- Ayudan con el desarrollo de los “features” del producto
- Ayudan con el modelo de “pricing”
- Crean mercadeo de “word of mouth”
- Y lo mejor de todo – Pagan* por el servicio/producto



Perspectiva de un Inversionista©

Identificando y Presentando Ideas

- Cada Grupo Tiene 15 Minutos Para Identificar una Idea/Servicio/Producto y Determinar:
 - 1) Si se puede establecer una compañía
 - 2) Cual es el valor de esta compañía hoy
 - 3) Hacer una página con 3 puntos para Presentar

Help

LOTO Tracking Bank Account

<p>PROBLEM</p> <p>need to verify ivu loto raffle prizes</p> <p>differentiation of bank services</p> <p>government monitoring of ivu loto payments</p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>Checking one by one the receipts</p> <p>non automatic applications</p> <p> 1</p>	<p>SOLUTION</p> <p>prizes are electronically verified and deposited to your bank account</p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Let technology make money for you while you do nothing.</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos)</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>Proprietary transactional code</p> <p>government contracts</p> <p>access to uprm IT talent</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS </p> <p>Cardholders with bank accounts</p> <p>banks with proprietary cards division</p> <p>Treasury departments</p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p>heavy card users and internet banking customers</p> <p>banks with complementary technology</p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p>a team composed of graduate computer engineering students working with a professor specialized in transactional technology could develop the code prototype that will then be customized to the requirement of the allied financial institution</p> <p>a budget of \$150,000 for six months</p> <p>intellectual property advice</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p>Commission on prizes deposited and card sales</p> <p>commission on ivu collections by Hacienda?</p> <p>platform for complementary services and promotions by banks</p> <p>Licensing</p>		

Perspectiva de un Inversionista©

Cortesía Dr. José Vega.

Perspectiva de un Inversionista[©]

Abdón G. Ruiz
PO Box 1338
Hormigueros, PR 00660
787-378-0637
abdon.g.ruiz@gmail.com
