# 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
٠	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).

### 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©

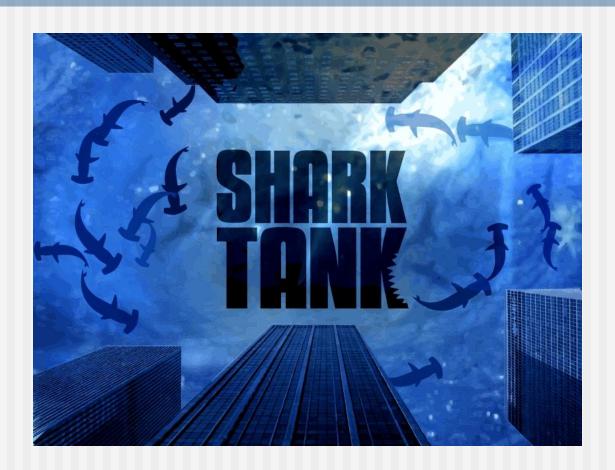
### Shark Tank: Levantando Capital en 2013



No le gustó el producto porque:

Le gustó el producto porque:





Perspectiva de un Inversionista©

### Criterios 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)

### Criterios 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

### **Shark Tank UPRM**



No le gustó el producto porque:

Le gustó el producto porque:



### 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



- 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...



- 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



- 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



## <u>Clientes!</u> (Su Mejor Alternativa)

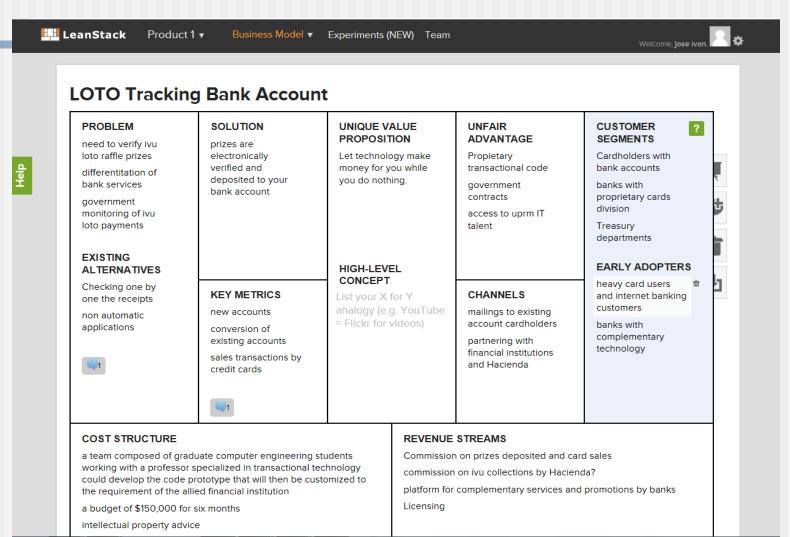
- Dan credibilidad: alguien piensa que el servicio/producto vale la pena
- Ayudan con el desarrollo de los "features" del producto
- Ayudan con el modelo de "pricing"
- Crean mercadeo de "word of mouth"
- Y lo mejor de todo Pagan\* por el servicio/producto

### 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





Perspectiva de un Inversionista©

# Perspectiva de un Inversionista©

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