

# Qué ocurre cuando es el inversor quien convence al emprendedor

Lo normal es que quien pone en marcha su 'start up' siga una liturgia casi milimetrada para vender su proyecto a los inversores. El caso de Otogami y Vitamina K no es el de la típica ronda de financiación...

Tino Fernández, Madrid

Convencer a un inversor para que confíe en tu proyecto e invierta en él no es fácil, aunque el proceso suele estar milimetrado y, normalmente, sigue unas pautas sobre las que decenas de expertos te aconsejarán para que llegues al objetivo final: conseguir financiación.

Lo habitual en esa liturgia para obtener capital es que el emprendedor persiga a los posibles inversores en eventos de *networking*, en los que puede llamar la atención de los *business angels*; o que busque la ayuda de aceleradoras e incubadoras para desarrollar o hacer crecer su proyecto. Sin olvidar la tensión y las dificultades que puede generar el *discurso del ascensor*, esos tres minutos decisivos en los que un empresario potencial debe darlo todo para convencer a un financiador en lo que dura una canción.

## Fuera del 'mundo start up'

El caso de Otogami –una *start up* que podría calificarse como el *Google de los videojuegos*, que echó a andar en julio de 2012 contando únicamente con los recursos propios de David Bonilla, Candela Milán y Jerónimo López– se sale del guión habitual que rige las relaciones con los inversores. David Bonilla explica que “cuando nos acercamos por primera vez al mundo de las *start up* y el emprendimiento tecnológico en España, la inversión nos pareció un poco circo. Siempre tuve la posibilidad de salir a trabajar y emprender fuera, pero quise demostrar que podíamos hacer las cosas igual de bien aquí que en cualquier otro sitio. Habiendo trabajado en empresas de Silicon Valley, todo lo que encontraba referido a la inversión en España me parecía poco serio, y por eso en Otogami hacíamos *boots-*

## UNA NUEVA RELACIÓN

A comienzos de noviembre, Otogami completó una ronda de inversión de 330.000 euros liderada por el fondo Vitamina K, que invierte en empresas de base tecnológica e internet en sus fases iniciales (del que Iñaki Arrola, a la izquierda, es cofundador) y completada por Plug and Play, Danka Capital, Autentia, Civeta, Faraday Partners y distintos inversores privados españoles. La 'start up' de la que David Bonilla (a la derecha) es cofundador, puede definirse como una especie de 'Google de los videojuegos', un buscador y comparador con más de 2.200 referencias, 70.000 ofertas activas y 8 millones de registros históricos de precio.



P. Dávila

## Por qué Vitamina K atrajo a Otogami

**“Somos una 'start up' peculiar y necesitábamos un inversor que admitiera esto”**

*traping*, que es empezar algo con muy pocos recursos o sin ellos”.

En esta tesitura de evitar la relación con los inversores por los cauces *tradicionales*, Bonilla conoció a Iñaki Arrola, cofundador de Vitamina K, un fondo que invierte en empresas de base tecnológica e internet en sus fases iniciales. Arrola recuerda que se acercó al fundador de Otogami “por pequeñas cosas”. Le llamaron la atención los contenidos de su *newsletter*, y a través de Twitter descubrió que el emprendedor prefería evitar la mayor parte de posibilidades de inversión que se le planteaban.

David Bonilla recuerda que

**“Valoramos el hecho de que el inversor se acercara a nosotros, en vez de tener que perseguirlo”**

Arrola le intentó convencer de que había inversores que hacían las cosas de otra manera y le animó a visitar Vitamina K para presentar Otogami: “Somos peculiares, y teníamos que encontrar a un inversor que aceptara esto. Era cuestión de *feeling*, y finalmente me convenció de que había otras vías posibles y que podían ser buenas para todos”.

Vitamina K ha decidido invertir 150.000 euros en Otogami. La inversión confirmada por el fondo que dirigen Iñaki Arrola y Rafael Garrido fue la llave que abrió a los fundadores de Otogami las puertas de un mundo en el que hasta ahora no habían querido entrar. El resto de la inversión fue com-

**“Nos convenció el que sea gente que arriesga parte de su vida y de sus ahorros”**

pletado por Plug and Play, Danka Capital, Autentia, Civeta, Faraday Partners y distintos inversores privados españoles.

Bonilla asegura tras el acuerdo que “es evidente que esta no ha sido la típica ronda de financiación. Ni por los emprendedores involucrados, ni por el proyecto, ni por la forma en la que se ha desarrollado”.

### Un inversor diferente

El cofundador de Otogami identifica algunos aspectos del inversor que ha tratado de convencerle (con éxito, por lo que se ve) para que entre en la parafernalia habitual del mundo de las *start up*.

Lo primero que han valo-

**“Hablan nuestro idioma y están cerca del emprendedor porque también lo son”**

rado los fundadores de Otogami es, evidentemente, “que el inversor se acerque a ti, en vez de que tengas que perseguirlo”.

Bonilla cita también “la transparencia y la seriedad: lo que se dice se hace. Para quienes venimos del desarrollo de *software*, el mundo *start up* nos resulta un poco chocante”.

El tercer argumento que convenció a los emprendedores de Otogami es que Vitamina K “es un fondo en el que trabaja gente que hace cosas reales; que saben de lo que hablamos y que nos van a entender. Hablan tu mismo idioma y están cerca del emprendedor porque también ellos lo son”.

## El dinero confía en las personas

Básicamente, quienes cuentan con capacidad para invertir en un nuevo negocio buscan confiar en quien lo promueve. El emprendedor debe convencer al inversor de que es capaz de resolver una demanda que el mercado está dispuesto a pagar y de que, además de una gran idea, cuenta con el modelo de negocio adecuado y el equipo ideal.

- El inversor va a poner el dinero en una persona, no en la idea. Busca un líder que tenga ambición y vitalidad personal. Requiere capacidad para motivar y liderar a un grupo de personas. El liderazgo personal es un activo muy importante en el emprendedor.

- Se demanda también coherencia entre la formación y la experiencia previa. Y si no, hay que trabajarla, de manera que esas capacidades y esa experiencia estén al menos en el equipo gestor del proyecto.

- En relación con el punto anterior viene una de las principales exigencias del inversor: que exista un equipo capaz de poner en marcha la idea y el proyecto. La primera venta que debes hacer es convencer al posible inversor de que tienes a las personas adecuadas, y cuando te sientas con él debes hacerlo junto con tu equipo.

- Debes de tener en cuenta que quien decide financiar mira el negocio y busca obtener una plusvalía de su capital. Lo normal es que valore la posibilidad de salir de ese proyecto en 3, 4 ó 5 años habiendo multiplicado su dinero. El inversor se pregunta si el proyecto es 'invertible' o viable. Para lo primero debe tener un enorme potencial (facturar entre 10 y 20 millones de euros en 4 años). Los proyectos 'invertibles' tienen un potencial enorme y un riesgo altísimo. La idea viable no tiene alto riesgo, pero tampoco cuenta con alto potencial.

**SÚMATE AL RETO DEL EMPLEO**

JUNTOS, LO LOGRAMOS



www.empleo.gob.es | twitter@empleo\_joven

ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO JOVEN

BANCO SANTANDER SE SUMA AL RETO DEL EMPLEO:

- 10.000 BECAS DE PRÁCTICAS PROFESIONALES en 2013 y 2014
- 10.000 MILLONES DE EUROS para impulsar a las empresas
- 188.000 PRÉSTAMOS ICO en los últimos 4 años

www.becas-santander.com | www.bancosantander.es

**Santander**  
un banco para tus ideas