

miércoles, 25 de julio de 2018

Cómo valorar tu startup en 5 pasos

¿Cómo poner precio a una empresa incipiente que tiene mucho potencial pero aún no dispone de una facturación estable o de métricas consolidadas? La respuesta es decisiva en el momento de dar entrada en el capital a un inversor, ya que permite determinar qué porcentaje de la sociedad se cede a cambio de un importe determinado. El consultor de CTA Mario González explica una serie de factores clave que determinan cómo ponerle precio a una startup en 5 pasos.

1. Valora el equipo promotor



El consultor [Mario González](#), responsable de Gestión y Contabilidad en CTA, explica que, en la valoración de una empresa, influyen varios factores que es preciso tener en cuenta para que el valor se ajuste lo máximo posible a la realidad. En primer lugar, González destaca el peso del propio equipo promotor del proyecto, no sólo su formación y conocimiento del sector, sino también su actitud, multidisciplinariedad y experiencia emprendedora anterior, incluso aunque no tuviera éxito.

"Un buen equipo puede ser un plus en la valoración de una *startup*", subraya González, especialmente para entidades de *venture capital* y programas públicos de financiación (ENISA, SOPREA, CDTI).

2. Ojo al Technology Readiness Level

En la valoración de una empresa de base tecnológica, es determinante el nivel de madurez del producto o servicio, lo que se mide con el TRL (*Technology Readiness Level*) y determina la cercanía al mercado.

Existen 9 niveles de TRL, en los que 1 es el estado más incipiente de la tecnología y 9 un sistema probado con éxito en el entorno real. Es decir, cuanto más próximo a 9, más cercano al mercado está el producto o tecnología. Esta escala es muy utilizada por financiadores públicos, como el programa [NEOTEC del CDTI](#).

3. ¿Tu sector es 'trendy'?



Siempre existen tendencias emergentes y nuevas tecnologías disruptivas que atraen especialmente el interés de los inversores por su expectativa de generación de negocio.

Por ejemplo, Mario González apunta que, en la actualidad, están floreciendo numerosas *startups* dedicadas a “la última milla”, soluciones app para alquileres turísticos, impresión aditiva o 3D, TIC aplicada al sector financiero (fintech), aplicaciones blockchain... Hay fondos de inversión especializados en determinados sectores, en los que inyectan grandes cantidades de dinero. El mero hecho de pertenecer a un sector ‘de moda’ puede ser decisivo para la valoración de tu empresa.

4. Trabaja bien tus números

Mario González recuerda que "es muy importante la fiabilidad de las métricas y proyecciones financieras aportadas". La consecución de las primeras métricas (número de usuarios, las primeras ventas, tasas de repetición de los clientes...) aporta un plus en la valoración, en opinión del consultor de CTA.

Dado que las *startups* suelen carecer de datos históricos que avalen las proyecciones, hay que realizar un concienzudo análisis de las hipótesis que definen los escenarios (ingresos y gastos, cobros y pagos...)

5. Compara los métodos de valoración

Otros aspectos que influyen también en el valor final son, lógicamente, el propio evaluador y los métodos de valoración utilizados. Los dos procedimientos más utilizados son los siguientes:

- **Por flujos de caja descontados:** consiste en analizar y estimar el valor actual de los flujos de caja futuros, descontándolos a una tasa que refleje el coste de capital aportado.
- **Por comparación:** consiste en determinar la valoración a partir de otras compañías con un perfil semejante en sector, madurez, tecnología y, a partir de ahí, establecer una horquilla de valoración basada en operaciones anteriores de venta de esas empresas similares.

Finalmente, el valor de tu *startup* estará determinado por el mercado, es decir, por lo que la gente/inversores están dispuestos a pagar por ella.

6. Y un consejo

No confundas la valoración de tu empresa con una medición de tu éxito personal. El valor debe reflejar de la manera más ajustada posible al proyecto o empresa, no a su promotor. No conviene inflar desmesuradamente la valoración, porque en los próximos meses o ejercicios habrá que cubrir las expectativas de los inversores que apostaron por el proyecto.

¿Tienes una startup tecnológica y necesitas ayuda para buscar financiación? [Pincha aquí y contacta con nosotros.](#)
