

# Consejos de inversionistas de capital de riesgo para startups: 10 lecciones del mundo real



# Desde el concepto hasta el final, las sesiones AMA con inversionistas de capital de riesgo te brindan la mejor información para cada etapa de tu startup

¿Y si pudieras, como fundador, preguntarle a un inversionista de capital de riesgo lo que quisieras? ¿Qué te gustaría saber y qué sería más valioso o útil para tu negocio? Pues bien, para eso creamos la serie de sesiones AMA con inversionistas de capital de riesgo, en las que los miembros de esta comunidad toman la iniciativa, comparten su tiempo y conocimientos, y permiten que los equipos de startups les pregunten lo que quieran (de aquí el nombre AMA de la serie: “ask me anything” o “pregúntame cualquier cosa”). Para aprovechar al máximo este libro electrónico, te recomendamos que te [registres en las transmisiones on demand](#) para verlas todas más tarde.

Recopilamos las principales observaciones de la serie para compartir los conocimientos de expertos, inversionistas y líderes con la comunidad de startups en general. Los inversionistas de capital de riesgo también comparten las tendencias, los temas y las hipótesis que impulsan sus decisiones de inversión, y te ofrecen la oportunidad de conectarte con ellos de manera directa.



Muchos de nuestros inversionistas de capital de riesgo asociados fueron fundadores y están inmersos en una amplia variedad de contextos y enfoques, por lo que pueden hablar con franqueza de muchos temas, desde la IA y Web3 hasta el trabajo remoto, la adaptación de los fundadores al mercado y las contrataciones y campañas de recaudación de fondos en tiempos difíciles. Este artículo se basa en las sesiones de AMA con inversionistas de capital de riesgo realizadas con startups de 64 países, 13 inversionistas de capital de riesgo, 12 horas de contenido específico sobre startups y más de 200 preguntas de fundadores. Sigue leyendo y no dejes de [visitar la página principal de las sesiones de AMA con inversionistas de capital de riesgo](#) para ver todas las sesiones anteriores on demand y mantenerte al tanto de los próximos eventos.

\* Los extractos de las entrevistas se editaron para mayor claridad y brevedad.

## 1ª regla

## Entiende a tu cliente

Los primeros 90 días de una startup pueden estar llenos de “apresurarse y esperar”. Encontraste una brecha en el mercado e identificaste una solución. Tal vez ya creaste tu producto y tienes todo listo para probarlo en el mercado y obtener los datos que necesitas para armar tu cartera de inversionistas y, posiblemente, empezar a recaudar fondos, pero detente un momento. Ahora es el momento fundamental para no perder el enfoque. Aprovecha los primeros 90 días con determinación y concentración, y prepararte para el éxito.



**Eliot Durbin**  
Socio general, Boldstart Ventures

Según [Eliot Durbin de Boldstart Ventures](#), en la sesión AMA con inversionistas de capital de riesgo titulada “From Idea to Product, Getting Your Technical Startup Off the Ground”, el escalamiento prematuro es una de las causas principales de fracaso de los fundadores. Si desarrollaste tu producto, ¿consideraste a fondo si resolverás el problema de tu cliente objetivo con facilidad? Si el usuario tiene que hacer 100 tareas para alcanzar su objetivo, lo perderás. Eliot recomienda [acotar tu enfoque](#). “[Cuanto más amplio sea tu producto, más difícil será el escalamiento](#)”.

Tanto Eliot como [Meka Asonye de First Round Capital](#) coinciden en que enfocarse en los clientes es la clave del éxito para tus primeros 90 días. Encuentra clientes obsesionados con tu producto y entiende los motivos detrás de esa obsesión. Como dice Meka: “[Lo mejor que puedes hacer es conocer a fondo a tus clientes](#)”. También sugiere que los fundadores usen una demostración como oportunidad para probar el producto y compartirlo con los clientes. Aunque no funcione, igualmente aprenderás algo sobre la adaptación de los productos al mercado y si este cliente es tu cliente principal. En realidad, no se trata de la totalidad del mercado que puedes abordar con la que empieces, sino la porción con la que termines trabajando.

Crear una comunidad de apoyo también es un elemento clave para los primeros 90 días de tu startup. La compañía que conserves puede ayudarte a conservar tu compañía. La comunidad puede adoptar una variedad de formas e incluye a tus clientes, asesores, redes de startups y colegas fundadores. [Tara Reeves, fundadora de una empresa unicornio e inversionista de Eurazeo](#), les recomienda a los fundadores que [se mantengan ambiciosos cuando se trata de las personas con las cuales se relacionan](#), ya que pueden convertirse en socios clave, futuros clientes, miembros del equipo o, simplemente, el grupo de consulta para el crecimiento de tu empresa.

## Conoce lo más importante de crear un equipo

2ª regla

### Nunca comprometas la calidad ni la cultura

Incluso independientemente del fundador, un equipo de calidad es fundamental. Un equipo superior te da la mayor probabilidad de lograr resultados positivos. Según [Caio Bolognesi, socio de Monashees](#), un fundador nunca debería comprometer la calidad del equipo, y debería extender esa mentalidad a la cultura que creen. Sin embargo, para las startups, contratar talento capacitado es el mayor desafío. Es un mercado altamente competitivo, por lo que encontrar candidatos con habilidades especializadas para trabajar en sectores populares, como la IA en la actualidad, siempre será más desafiante.

Los fundadores deberían aprovechar la oportunidad de contratar a las mejores personas mostrándoles los [beneficios de unirse a su empresa en una etapa inicial](#) y comprender cómo comunicar su valor con respecto a otras oportunidades.



**Ali Goldstein Norup**  
directora del Ecosistema de Empresas  
de Capital de Riesgo y Startups, América,  
Google Cloud

Meka Asonye menciona que, en las etapas iniciales, los inversionistas suelen considerar a los equipos como un reflejo del fundador. Además de la adaptación de los fundadores al mercado, es difícil crear un equipo que tenga las habilidades específicas y se adapte a nivel cultural. Para crear un equipo superior, los fundadores necesitan demostrar los “superpoderes de un fundador”: determinación, carisma, habilidad narrativa, trabajo duro, confiabilidad y un deseo inherente de lograr lo que se proponen. Como señala Meka, cuando se trata de obtener financiación, entre las tres áreas principales: producto, mercado y equipo: **“El equipo es lo más importante**. En nuestros datos retrospectivos, tiene la mejor correlación con los resultados en nuestra cartera. Puede que seamos solo nosotros, puede apenas ser una etapa inicial, por lo que lo primero que observo es el equipo fundador”. Como se mencionó antes, en las etapas muy iniciales, escalar de manera prematura puede conllevar un riesgo significativo. Sin embargo, si el fundador adecuado logra crear un equipo que pueda ejecutar sus ideas de manera coherente y mantener el impulso con confianza, es posible que sea el momento de buscar financiación y escalar con rapidez.

### Recaudar capital por primera vez

3ª regla

#### Prepárate para responder preguntas difíciles de los inversionistas

Los inversionistas primero examinan a los fundadores y empiezan por comprender su personalidad y motivaciones. ¿Este fundador tiene una ventaja en este mercado? De ser así, ¿cómo y por qué? Caio Bolognesi considera que para **todas las inversiones en etapas iniciales, la clave está en invertir en el fundador correcto**. ¿Quién es el fundador correcto? Según Caio, es el que recibe muchos comentarios y, luego, formula sus propias respuestas. No hace exactamente lo que le dicen, lo cual es bueno. Los fundadores prometedores demuestran la voluntad de ser humildes, de aceptar comentarios constructivos y de incorporarlos en las siguientes iteraciones de manera que aumenten el valor de la startup. Ser humilde no significa ceder, sino respetar el cargo y la experiencia de todos y no considerar los comentarios desafiantes como críticas, sino como oportunidades de mejorar.





**Grace Ge**  
Directora, Menlo Ventures



**Anna Patterson**  
Fundadora y socia directora,  
Gradient Ventures



**Tara Reeves**  
Directora general, Eurazeo

Hablando de reconocer y respetar los cargos, Caio comparte una observación interesante: tomarse en serio las llamadas de los analistas. Cuando te posicionas a ti y a tu negocio con una empresa de capital de riesgo, todas tus interacciones tendrán un impacto. Todos pueden ser receptionistas y todos comparten sus impresiones de los fundadores. Caio lo sabe bien, ya que se desempeñó como analista. Señala lo siguiente: “La mayoría de las empresas de capital de riesgo son muy pequeñas, y creo que [uno de los errores habituales que cometen las personas es no tomarse lo suficientemente en serio las llamadas con analistas, directores y socios](#). Lo sé porque estuve en esa posición. Hice ese trabajo durante muchos años, y todos quieren llegar al socio que toma las decisiones finales. Sin embargo, el equipo que trabaja con nosotros es nuestra mano izquierda y derecha, por lo que confiamos mucho en él. Tiene mucha experiencia en este ámbito”.



**Caio Bolognesi**  
Socio general, Monashees

Tiene mucha experiencia en este ámbito”.

# Google Cloud

Con esa perspectiva, Caio se hace estas preguntas clave cuando evalúa a los fundadores:



**Mike Langford**  
Director del Ecosistema de Empresas  
de Capital de Riesgo y Startups,  
JAPAC, Google Cloud

- 1 ¿Por qué el fundador está trabajando en esta startup?  
¿Por qué eligió este mercado y por qué es importante para él?
- 2 ¿Qué tan apasionado es el fundador? ¿De qué manera se refleja esta pasión en su equipo y en sus conocimientos?
- 3 ¿El fundador trabaja arduamente y cumple?
- 4 ¿Cómo integró el fundador distintas perspectivas y combinaciones de habilidades para desarrollar el producto?
- 5 ¿Por qué el fundador está adaptado al mercado? ¿Qué conexión tiene con el producto y el equipo?
- 6 ¿El fundador demuestra entusiasmo? ¿Tiene una presencia magnética? ¿Aporta experiencia general?



**Matt Turck**  
Socio, FirstMark

Una parte de la función del inversionista de capital de riesgo es mantener una perspectiva más global del sector elegido y reconocer patrones más amplios y tendencias de inversión. Una forma en la que se manifiesta esto en el mercado es que la financiación se está orientando cada vez más hacia empresas que están en etapas iniciales. Los financiadores estudian a los fundadores de manera meticulosa para intentar identificar el talento que tiene el potencial de crear empresas que definan sus categorías.



## Empieza con anticipación y establece relaciones

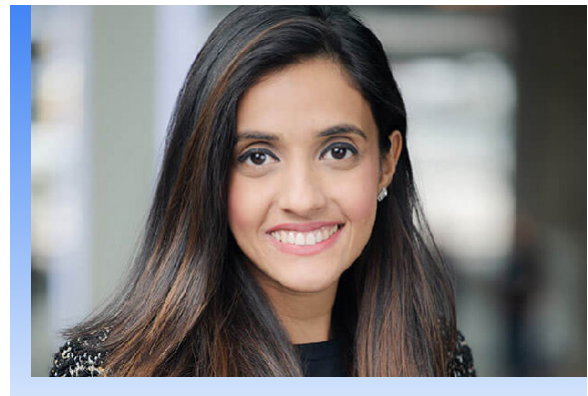
Empieza a hablar con los inversionistas cuando estés en la etapa de desarrollo. Para ser claros: en esta etapa, aún no estás en busca de dinero. Es el momento de invertir en establecer relaciones, y eso constituye una inversión real. Si bien la mayoría de los fundadores están enfocados en construir sus empresas, a veces los inversionistas pueden ayudar y ofrecer una asistencia fundamental en las etapas iniciales, en particular cuando se trata de empresas que tienen un enfoque más técnico. La mayoría de los fundadores creen que la recaudación de fondos debería empezar cuando los productos están listos y se lanzaron al mercado. Los inversionistas creen lo contrario. Estas son algunas sugerencias rápidas para considerar en esas etapas iniciales:

- 1 Obtén referencias basadas en la red. Encuentra a un fundador en un mercado similar o una empresa de cartera con fondos similares a tu sector objetivo, y analiza su estrategia de recaudación de fondos. ¿Qué hicieron mal?
- 2 Prueba, repite y mejora. Hazlo constantemente a lo largo del proceso de recaudación de fondos. Las presentaciones deben ser documentos activos que se actualizan con la mejor y más reciente información . Esto también te puede servir para mantenerte actualizado, involucrado y en busca de nuevos puntos de vista.
- 3 Haz llamadas en frío. [John Henderson, de AirTree Ventures](#), comparte que el 20% de la recaudación de fondos proviene de las llamadas en frío. Henderson reitera directamente la sugerencia anterior de Caio Bolognesi: tómate en serio la llamada con el analista, ya que puede impulsar inversiones.

## Google Cloud

### Conoce la adaptación de tu producto al mercado

A medida que las startups empiezan a recaudar fondos, necesitan demostrar lo que hicieron para probar que su producto tiene un valor sustentable y que resuelve un problema de sus usuarios. Esto se puede lograr con pruebas sociales, tracción temprana o uso de software.



**Sanjana Basu**  
Inversor, Radical Ventures

### Cumple con la diligencia debida: Ten claro lo que quieres y elige el inversionista de capital de riesgo correcto

Tienes un largo camino por delante. Establecer relaciones con tus inversionistas es tan importante como crear tu equipo. Además, de la misma manera en que los inversionistas examinan a los fundadores con cuidado, también es fundamental que los fundadores examinen a los inversionistas minuciosamente. Como dice [Grace Ge, directora de Menlo Ventures](#) especializada en software como servicio (SaaS) e infraestructura de la nube en etapas iniciales, “[El mejor momento para vincularse y establecer una relación con un fundador es mucho antes de una campaña de recaudación de fondos](#)”. También señala: “Investiga. Elige a tu socio, no dejes que tu socio te elija a ti”. [Sanjana Basu, de Radical Ventures](#), concuerda con ello y destaca que [la relación entre socio y fundador es una propuesta a largo plazo](#). Como indica, es “un recorrido de 10 años, casi como un matrimonio, y al igual que nosotros evaluamos a las empresas, los fundadores también deberían evaluarnos a nosotros”.

Como manifiesta [Romain Lavault de Partech](#), [en ocasiones, las relaciones entre fundadores y empresas de capital de riesgo son más extensas que un matrimonio](#). Grace, Sanjana y Romain están de acuerdo en lo siguiente: No puedes llegar a conocer a un inversionista de capital de riesgo a partir de una sola conversación. Ten varias “citas” para que comprendas al inversionista, la financiación y si se trata del ajuste adecuado para ambas partes. ¿Tus objetivos y valores están alineados? ¿Es necesario que lo estén? ¿Qué tipos de términos o control requieren? Dedica tiempo a crear una lista completa de preguntas que te ayuden a entender si reflejan lo que es importante para ti a nivel personal y profesional. Incluso si no preguntas de forma directa, es un buen ejercicio y puede ayudarte a aclarar tus ideas y tu propósito. También te puede mostrar como más apasionado y confiado cuando se trata de tu negocio.

Por último, mantente alerta sobre las recaudaciones de fondos. Ali Goldstein Norup, directora del Ecosistema de Empresas de Capital de Riesgo y Startups de Google Cloud, recuerda de sus tiempos cuando era fundadora que uno de sus mentores compartió un poco de sus conocimientos con ella: Si bien no todos los negocios necesitan el respaldo de una inversión de capital de riesgo, [una vez que empiezas a recaudar fondos, no paras](#). Prepárate. Es un proceso largo y difícil.

### Administración para los momentos prósperos y los difíciles

4ª regla

#### Exige más retorno por cada dólar que inviertes

En comparación con el 2022, todo indica que el 2023 también será un año lleno de sorpresas. Para arreglárselas en este mercado, el ecosistema de inversionistas de capital de riesgo y startups tuvo que reaccionar con rapidez y desarrollar asesoramiento y planes específicos para este nuevo entorno. Grace Ge les recomienda a los fundadores [“ampliar sus expectativas sobre la duración de la recaudación de fondos y reducir sus expectativas sobre las evaluaciones](#). Por supuesto, siempre hay historias atípicas, pero conoce las tendencias de forma genuina y general”. Estamos experimentando los vestigios de un período que Grace llama “rondas con miedo a quedar fuera” de financiación y sobrevaloración. Según menciona: “Conserva el efectivo. Amplía tu plazo. Recientemente, hicimos este ejercicio con todas las empresas de nuestra cartera para que ampliaran su plazo a 24 meses o más. Exige más ROI por cada dólar invertido. No puedo subestimar la importancia que le dan los inversionistas a la multiplicación de la inversión actualmente”.

De hecho, según algunos inversionistas de capital de riesgo, las valoraciones más bajas no solo son más realistas, sino que también son mejores para los fundadores. [Juliet Bailin](#), socia de General Catalyst, indica que la sobrevaloración en realidad es una circunstancia [“que no beneficia a nadie”](#). Explica que “ahora no solo tienes que ganarte lo que indica tu valoración actual, que no es necesariamente lo que ganaste en función del producto que creaste o el atractivo comercial, sino también [ganarte la siguiente valoración] para que las personas sigan invirtiendo en ti. Allí es donde muchas empresas enfrentan dificultades en la actualidad, ya que

## Google Cloud

aún no ganaron lo que indican sus valoraciones actuales y es posible que necesiten más capital, de modo que intentan administrar el efectivo de manera más eficiente. A medida que transcurre el tiempo, y si la empresa es lo bastante afortunada de continuar con una trayectoria creciente, en realidad se vuelve más fácil evitar una crisis de liquidez posterior y obtener más financiación cuando más se necesita.



**Juliet Bailin**  
Socia, General Catalyst

Como expresa firmemente Romain, “los últimos seis o siete años fueron tan buenos que nos olvidamos de la crisis. Empecé en el 2001 en medio de una crisis. Superé la crisis del 2008 y la empresa casi quiebra. Ahora, en la actualidad, estamos atravesando una crisis y lo que puedo decir de [estas tres crisis] es que los ganadores son los que tienen acceso al efectivo. Por lo tanto, o creas tu propia suerte y te vuelves rentable, o sales a recaudar fondos ahora. **No esperes más. Veo que muchas empresas están esperando porque creen que el mercado mejorará y que los múltiplos aumentarán. No esperes más.** Si puedes competir en este momento, hazlo, porque nadie puede predecir el futuro y, nuevamente, los ganadores en dos años serán los que tuvieron dinero para superar todo esto. Eso es, básicamente, lo único que puedes controlar. No puedes controlar el resto, así que afloja las riendas. Pero lo que sí puedes controlar es tu efectivo, así que toma medidas con respecto a esto. Mantenerte protegido hasta que aumenten las valoraciones o el mercado se recupere podría ofrecer falsas esperanzas, en el mejor de los casos, y tiene el potencial de destruir la empresa si no tienes capital cuando más lo necesitas. Si bien el efectivo manda, no es el único factor a monitorear en tiempos difíciles; todos los demás aspectos básicos también se aplican. Mantenerse enfocado en los principios fundamentales puede ser una de las maneras más sencillas de sobrevivir.

Antes de ser **socio en Kaszek**, **Santiago Fossatti** fue fundador. Él expresa que, si bien abordar los desafíos de nivel macro va a ser difícil para una empresa, es posible que superar otros factores lo sea aún más. “El error más frecuente que vemos es que los fundadores discuten entre ellos 20 días después de empezar [...]; **lo que vemos que destruye una startup [...] en todas las etapas**, [son empresas] que tuvieron escalamiento antes de resolver deficiencias básicas de su modelo de negocio. Y eso también es muy

## Google Cloud

peligroso porque [...] crees que estás creando un negocio sustentable a largo plazo, pero si no puedes conservar una gran parte de esos clientes en el tiempo, en realidad no lo estás haciendo. Por lo tanto, escalar antes de tener retención definitivamente es un error”.

Superar las oscilaciones del mercado requiere mantener la vista en los aspectos básicos, comprender las fuerzas prevalecientes del mercado detrás de las valoraciones actuales y tener un acceso constante al efectivo. Todo esto requiere una evaluación realista y honesta de cómo tu oferta se adapta al mercado, mantener canales de comunicación abiertos con tus inversionistas y aprovechar cada dólar al máximo.



**Santiago Fossatti**  
Socio, Kaszek

## Desarrollar (o no) una junta

5ª regla

### Crea una junta que impulse tu crecimiento

Todos los inversionistas están de acuerdo en que una junta es valiosa, pero solo si es un activo para el emprendedor y, por lo general, después de la financiación de la serie A. Según las empresas en etapa inicial, formalizar una junta es inútil y posiblemente un obstáculo. En cambio, puedes considerar tener una junta de asesores. Los asesores pueden abarcar operadores, expertos en la industria y tu equipo de nivel directivo, **los cuales se deben incluir en el proceso con la misma importancia**, según Romain. Otra consideración es nombrar puestos independientes. Si bien algunos fundadores se muestran renuentes a “renunciar” a un puesto en la junta, **Rebecca Kaden, socia general en Union Square Ventures**, expresa que **está de acuerdo con que haya miembros independientes**, ya que ellos pueden representar activos significativos, en particular si aportan experiencia, alcance en la red o alguna otra habilidad a la



# Google Cloud

empresa.

Como sugiere Caio, antes de la OPI, la junta debería incluir a los inversionistas que están alineados con los objetivos del emprendedor y [cuyas funciones incluyan mantener la salud y administración de la junta](#), encargarse de las verificaciones y balances y, con el tiempo, llevar a la startup a ser una empresa de capital abierto. Los miembros de la junta ofrecen conjuntos de habilidades que el fundador no tiene y deberían ser socios de ideas, no “jefes”. Como indica Caio, el verdadero indicador del éxito de un miembro de la junta es si el emprendedor recurre a este en primera instancia tanto en los tiempos prósperos como en los difíciles.



**Bijal Nagrashna**  
Directora de Empresas de Capital  
de Riesgo y Startups, EMEA, Google Cloud



**Romain Lavault**  
Socio general, Partech

## Escalar con tecnología es mejor que nunca antes para las startups

6ª regla

### Las startups centradas en la nube, y ahora las centradas en IA, pueden dejar atrás las restricciones técnicas

Los servicios en la nube pueden atribuir superpoderes que hace unos años eran inconcebibles a las startups de hoy en día. Ahora es más fácil o más asequible que nunca acelerar el lanzamiento y la salida rápida al mercado con los servicios en la nube. Han sido muchos los avances significativos, desde la infraestructura física hasta la seguridad, las estadísticas y los macrodatos y, en el caso de la IA, avances y anuncios importantes que parecen darse casi a diario. Es una enorme ventaja que muchos emprendedores anteriores envidian. Además, la habilidad de usar servicios de nivel empresarial y de clase mundial significa que inversionistas como Matt Turck, socio en FirstMark, pueden sugerir a las startups [que no hay necesidad de reinventar](#) la rueda con servicios especializados de procesamiento intensivo ni de crear y mantener sistemas o infraestructura al interior.

Por supuesto, la pandemia impulsó significativamente la implementación de las tecnologías de la nube de todo tipo. En esta etapa, sin importar en qué industria te encuentres, ya sea amplia o de nicho, las plataformas como Google Cloud ofrecen productos y servicios que pueden ayudar a tu negocio a ponerse en marcha con rapidez. Hacen que sea relativamente sencillo crear, iterar y escalar (o reducir la escala) sin problemas según tu habilidad y tus necesidades, y ofrecen a los empleados y clientes experiencias coherentes en todo el mundo. Además, logran todo esto con una seguridad y estabilidad líderes en la industria. [Como dice Alison Lange Engel de Greycroft](#), “Aprovechar los datos y la IA te permite responder en tiempo real a los empleados, los clientes o los usuarios, y esa inmediatez es una parte fundamental” para permanecer receptivos, mantenernos informados y generar confianza con las fuerzas de trabajo distribuidas y los clientes de todo el mundo.

La tecnología de la nube les permite a las startups acceder a la misma infraestructura y funciones que enormes empresas mientras pagan solo por lo que usan. Según explica [Venkatesh Peddi de Chiratae Ventures](#), la modernización y la implementación de los servicios en la nube en las industrias también trajo oportunidades completamente nuevas para que las empresas usen de todo, desde DevOps hasta seguridad cibernética, y desde SaaS hasta IA y analítica avanzadas, tanto a nivel interno como externo, para ofrecer productos y servicios basados en servicios en la nube.

### El ecosistema de IA es la próxima frontera: la promesa de inversión en tecnología de producción

La tecnología de la nube también abre sectores completamente nuevos a la innovación, la disrupción y la inversión. La IA ahora se ha adaptado más a las empresas y es más fácil de usar para los desarrolladores, lo que permitió que startups y empresas que están en cualquiera de las etapas implementen la tecnología de manera significativa. La explosión de la implementación conlleva que estén surgiendo más desarrolladores de modelos grandes de lenguaje (LLM) y que las herramientas de IA generativa estén lanzando más modelos específicos de un dominio, y todos necesitan ayuda.

Sanjana comprende cuáles son las oportunidades relacionadas con los recursos, el talento y el apoyo que el sector necesitará para administrar el ciclo de vida de los LLM, desde la administración de datos hasta el desarrollo de modelos y la implementación. Sanjana señala: “[Lo que más genera entusiasmo es LLMOps](#), lo que se refiere a cómo se implementan estos LLM, qué herramientas se usan, qué arquitectura se requiere para hacer llegar un modelo grande de lenguaje coherente a un desarrollador o a pequeñas y medianas empresas. Hay mucho trabajo por hacer y muchas empresas contribuirán a esto, por ejemplo, con ingeniería de instrucciones, ajustes, encadenamiento, aprendizaje por refuerzo [y] retroalimentación humana. Todo [esto] se tiene que desarrollar. Se trata de una etapa muy temprana, por lo que nadie puede determinar de manera definitiva hacia dónde se dirige, pero no cabe duda de que estos LLM requieren que se implemente una capa completa de arquitectura de la infraestructura”.

Como consecuencia, inversionistas de todos los niveles, desde los inversionistas semilla hasta los que escriben cheques por USD 100 millones, siguen de cerca el avance de estos desarrollos. En el panel de discusiones sobre capital de riesgo en la [Cumbre de startups de Google Cloud](#) este año, [Anna Patterson, socia fundadora de Gradient Ventures](#), una firma que se enfoca en empresas de IA en la etapa inicial, junto con [James Luo, socio en CapitalG](#), el fondo de crecimiento independiente de Alphabet, compartieron la opinión de Sanjana sobre el panorama. Según James, “en algún punto, cada empresa del mundo tendrá una aplicación basada, en parte, en la IA, por lo que creo que ambos lados del espectro ofrecen una cantidad de oportunidades tremenda”. El talento, el conocimiento, el hardware y el software que se necesitan para satisfacer esa demanda en el dominio de MLOps y LLMOps se están ampliando con rapidez. [James considera que la inversión en tecnología de producción tiene un valor increíble](#). Comenta que “lo llamaremos infraestructura fundamental, que respalda la IA y permite que otras empresas la aprovechen, ya sea estas empresas de modelos grandes de lenguaje que están creando modelos propios de manera eficaz y otorgando licencias para las API, o las empresas que están creando infraestructura para desarrolladores para que juntos hagan realidad la implementación de la IA en su empresa”.

## Google Cloud

Esto también significa que el panorama de la financiación en torno a las empresas de IA evolucionó, con su propio perfil de riesgo. Es costoso operar y escalar todo esto, desde los productos y servicios de procesamiento informático intensivo que usan LLM u otros modelos de base fundamentados en una gran cantidad de datos, hasta encontrar, contratar y retener trabajadores altamente capacitados o conseguir componentes de hardware escasos. Como resultado, es posible que las empresas basadas en IA necesiten rondas de financiación más extensas para cubrir los costos. Sin embargo, como se mencionó arriba, las valoraciones elevadas conllevan sus propios desafíos y requieren resultados concretos. Otra cuestión para tener en cuenta: los inversionistas de capital de riesgo desconfían de los fundadores y las empresas que simplemente agregan las siglas "IA" a su nombre u oferta con una PI poco original o real como respaldo. O bien, como dice Sanjana, "las empresas de IA reales y no reales". Si vas a buscar inversionistas como empresa de IA, asegúrate de poder superar el escrutinio de los expertos.

Dado que otros sectores se enfriaron, los inversionistas se están enfocando en la IA. Muchos ya están afianzados en este sector y pueden afirmar de manera legítima ser los primeros en reconocer la promesa —y las dificultades— de la tecnología. También hay mucha más información, apoyo y recursos disponibles para las startups enfocadas en la IA, como el Google for Startups Cloud Program, que ofrece beneficios especiales y créditos de Google Cloud para ayudar a las empresas en las etapas iniciales a afianzarse en un entorno desafiante y competitivo.

## Implementa el bienestar y el equilibrio, y predica con el ejemplo

7ª regla

### No permitas que el agotamiento sea tu fin

Fundar una empresa es un trabajo arduo. Habrá largas horas de trabajo, mucho estrés y períodos extensos de concentración continua, y muchas veces todo junto. Lo dice alguien que vio a muchos fundadores encargarse de su bienestar con distintos niveles de éxito. Rebecca Kaden cuenta: "[Cuando la situación se complica, la tendencia es trabajar más duro](#)". Sin embargo, ese enfoque está destinado a provocar agotamiento. Siempre habrá otro incendio, otra crisis para resolver. ¿Cuál es su opinión? "En la última década, observé que los mejores fundadores van en contra de esa tendencia y se preguntan cómo pueden trabajar de manera más inteligente".

## Google Cloud

Asegurarte de que puedes pensar y trabajar con la mente clara y estar en tu mejor condición no solo es bueno para ti, sino también para tu negocio. Lidera con el ejemplo: mantén un entorno libre de drama, crea una cultura empresarial que demuestre su valor de equilibrio entre la vida laboral y personal, y genera tranquilidad. En resumen, sé un líder que inspire confianza y delega, expresa Rebecca. Tienes que decirte a ti mismo: “Las personas son el producto de esta empresa, y si puedo crear un equipo que pueda resolver estos problemas, durará mucho más que si yo me esfuerzo más ahora”. En pocas palabras, según dice Juliet: “[Si no te cuidas, no cuidas a tu empresa](#)”.



**Rebecca Kaden**  
Socia directora, Union Square Ventures

## La diversidad es importante

8ª regla

Prioriza y fomenta la participación, la representación y una variedad de puntos de vista

Los fundadores deberían priorizar y fomentar de manera activa la participación, la representación y los puntos de vista diversos en todo momento y en todas las etapas de la toma de decisiones. No es ningún secreto que el sector del capital de riesgo no es el más diverso. Es importante enfocarse en una diversidad significativa, pero puede resultar difícil intentar reunir un equipo realmente diverso por distintos motivos. Grace comparte que un colega hizo hincapié en el [problema de lo que llama “la cultura del envase”](#), que sucede cuando se contrata a candidatos con las mismas credenciales habituales y provenientes de las mismas escuelas y contextos socioeconómicos, pero que tienen un aspecto diferente.



**James Tan**  
Socio director, Quest Ventures



Contar con diferentes opiniones y perspectivas tiene un valor increíble para los fundadores y los inversionistas por muchos motivos. Según Meka, “[si la sala es monocultural, es difícil tomar las decisiones correctas](#)”. En una economía global, los negocios contratan a trabajadores diversos y atienden a clientes que también lo son. Los fundadores que pueden liderar, apoyar, atender y representar a integrantes diversos tienen más éxito en una gama de métricas.

Si la diversidad tiene una importancia fundamental para ti como fundador, investiga cuáles son los financiadores que invierten en diversidad, equidad e inclusión (DEI) como principio clave y cuáles no. Como se mencionó arriba, elige a tu socio y no dejes que tu socio te elija a ti. Tara alienta a los fundadores que están comprometidos con la diversidad para que presenten a todos, y [los inversionistas adecuados lo verán como una ventaja](#).

## Los desafíos de la globalización

9ª regla

### Contrata a nivel global y desarrolla a nivel local

La tecnología ahora permite que los equipos de las startups estén distribuidos a nivel global, por lo que los fundadores pueden poner en marcha sus empresas y contratar talento de cualquier parte del mundo. En la actualidad, algunas de las empresas más prometedoras provienen de lugares muy lejanos de los centros tecnológicos tradicionales, como India y Latinoamérica. Sin embargo, aquello que funciona en Norteamérica probablemente no funcionará en Latinoamérica. Por ejemplo, decir “voy a crear [insertar negocio existente aquí] para [insertar otro país/región aquí]” no garantiza el éxito ni la financiación.

Como se mencionó anteriormente, los inversionistas buscan patrones en los mercados y analizan las características de los fundadores exitosos. Sin embargo, los inversionistas y las startups muchas veces aprendieron, a los golpes, que es imposible apropiarse de los modelos de empresas actuales con el propósito de crear un injerto o escalar a nivel internacional. Si tu objetivo es ingresar a un mercado en particular, es importante conectarte con los inversionistas y asesores que tengan experiencia específica en dicha región. En la serie de sesiones de AMA con inversionistas de capital de riesgo, encontrarás entrevistas con distintos inversionistas del sector de Latinoamérica (Caio y Santiago) y Europa (Romain y Tara). También podrás conocer las experiencias de [James Tan, socio director en Quest Ventures, que se especializa en el Sudeste Asiático](#), los conocimientos generales de Meka sobre el [panorama de inversión que analizó en África](#) y la experiencia especializada en India de [Venkatesh Peddi](#).

## Hay principios perdurables para crear empresas transformadoras

10ª regla

### Los mercados pueden fluctuar, pero los principios básicos no cambian

Si bien hay fluctuaciones en todo el sector de la tecnología, también vemos que verticales específicas prosperan con rapidez y captan la atención de los inversionistas. El año pasado, Web3 llamó mucho la atención y sigue generando interés. Este año, la explosión de la IA ocasionó que muchos inversionistas de capital de riesgo cambiaran las tareas para aprovechar lo que parecen ser desarrollos casi diarios en el espacio. Como menciona Grace, independientemente de la tecnología más reciente, hay aspectos fundamentales que no cambian. “[Los innovadores necesitan probar que hay un valor perdurable](#) [...] que es mejor que la tecnología actual”. ¿Es fácil de implementar? ¿Tiene un mejor ROI que el que usa el cliente actualmente?

En el idioma de las startups, se conoce como “foso”. ¿Qué rodea a tu empresa como barrera de protección para ti y te distingue de las tecnologías existentes o de otras startups? ¿Cuál es tu ventaja competitiva sostenible? ¿Cuál es tu límite justificable? Los inversionistas, en particular los que tienen experiencia en el sector, identificarán los intentos de aprovechar las tendencias y sabrán si una startup de un sector en auge tiene sus propios desafíos. Mucho antes de que IA se volviera el término más popular de la actualidad, Sanjana estaba muy involucrada en la investigación, la inversión y el impulso de avances relacionados con esta tecnología. Según comenta, “Parte de nuestro trabajo consiste en diferenciar entre empresas de IA reales y no reales [...]; analizamos alrededor de 4,000 empresas al año y terminamos invirtiendo en ocho”.



**Alison Lange Engel**  
Socia, Greycroft



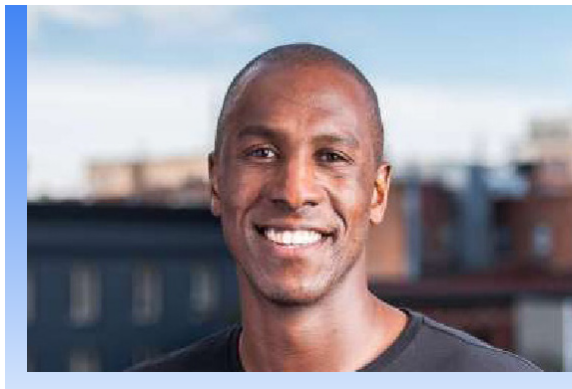
**John Henderson**  
Socio, AirTree Ventures



**Venkatesh Peddi**  
Director general, Chiratae Ventures

## Google Cloud

Según Sanjana, en particular para las startups más técnicas o de IA, “el talento es el foso más importante [...] y el segundo es un foso técnico”. Tal como lo dejaron claro muchos de los inversionistas anteriores, lo mismo sucede con todas las startups. Sanjana expresa que “el talento de IA es escaso, y si atraes a esas personas a tu negocio como parte de tus equipos fundadores, incluso como cofundadores, contarás con un foso inmediato y habrás generado valor para las personas que le asignan valor a tu empresa”.



**Meka Asonye**  
Socio, First Round Capital

Adicionalmente, no desestimes el poder del miedo a quedar fuera. Por ejemplo, al momento de la entrevista, Meka Asonye identificó que Web3 es un espacio interesante al que se están dirigiendo los principales creadores y operadores, pero también comentó que “First Round es un fondo generalista. Nos especializamos en startups en etapa inicial, de presemilla y serie A. Personalmente, dedico mucho tiempo al SaaS y la tecnología financiera. Me adentro en el mundo de Web3 [...] y, si bien nos enfocamos en algunas áreas, lo que realmente analizamos es si las mejores personas están trabajando en los problemas más grandes. [Hay áreas en las que actualmente invertimos donde nunca pensé que iríamos a invertir](#), y eso se debe a que algún fundador arrollador nos convenció de respaldarlos. Tenemos que formar parte del negocio con ellos, de lo contrario, realmente nos vamos a arrepentir”.

Quest Ventures está aumentando la sustentabilidad y las inversiones de impacto en el Sudeste Asiático. Partech considera que las ciencias duras son el nuevo enfoque de su fondo. Si hay alguna conclusión que podemos sacar de todas nuestras sesiones de AMA con inversionistas de capital de riesgo, es que los inversionistas alientan a las startups a que se enfoquen en crear empresas transformadoras. Si tienes una idea nueva, que sea realmente novedosa y mejor, y la pasión y capacidad para ejecutarla, no temas hacerlo. Puedes encontrar inversionistas brillantes que se especializan en tu sector y que compartirán tu pasión y tendrán la experiencia en el área para reconocer tu valor.



**James Luo**  
Socio, Capital G

# Google Cloud

Por último, otro método con eficacia comprobada de crear tu negocio, y tal vez el próximo unicornio, es aprovechar los recursos, conocimientos y experiencia que ofrecen los programas como Google for Startups Cloud Program. Y recuerda, como sugirió Romain anteriormente, no tengas miedo de lanzarte. Algunas de las mejores empresas se han creado en momentos como estos. Para obtener más inspiración, escucha a todos los inversionistas participantes y [obtén más información sobre la serie de sesiones de AMA con inversionistas de capital de riesgo](#).

Un agradecimiento especial a todos nuestros oradores y socios inversionistas de capital de riesgo:

- [AirTree Ventures, John Henderson](#)
- [Boldstart Ventures, Eliot Durbin](#)
- [CapitalG, James Luo](#)
- [Chiratae Ventures, Venkatesh Peddi](#)
- [Eurazeo, Tara Reeves](#)
- [FirstMark, Matt Turck](#)
- [First Round Capital, Meka Asonye](#)
- [General Catalyst, Juliet Bailin](#)
- [Gradient Ventures, Anna Patterson](#)
- [Greycroft, Alison Lange Engel](#)
- [Kaszek, Santiago Fossatti](#)
- [Menlo Ventures, Grace Ge](#)
- [Monashees, Caio Bolognesi](#)
- [Partech, Romain Lavault](#)
- [Quest Ventures, James Tan](#)
- [Radical Ventures, Sanjana Basu](#)
- [Union Square Ventures, Rebecca Kaden](#)

## Dale un gran impulso a tu crecimiento con Google for Startups Cloud Program

Google for Startups Cloud Program le ofrece a tu startup financiada acceso a mentores dedicados y expertos de la industria, asistencia técnica y de productos, una cobertura de costos de Google Cloud y Firebase de hasta USD 200,000 (hasta USD 350,000 para startups de IA) durante dos años, y mucho más. [Postúlate ahora](#).

Ahora puedes acceder a nuevos beneficios para startups de IA que te ofrecen la tecnología y los recursos para crear con facilidad. Aprovecha nuestro ecosistema de IA abierto y aprovecha lo mejor de la infraestructura, los productos de IA y los modelos de base de Google.

Los proyectos y las startups de Web3 también pueden acceder a beneficios que ofrecen tecnología, comunidad y recursos para ayudarte a enfocarte en la innovación en lugar de preocuparte por la infraestructura a medida que compilas apps descentralizadas, herramientas de Web3, servicios y mucho más.

[Postúlate hoy mismo a Google for Startups Cloud Program.](#)