

okuri

building companies



# Internet para Business Angels



CENTRO EUROPEO DE  
EMPRESAS E INNOVACIÓN  
DE MURCIA

Diciembre 2011

*Se puede perder mucho dinero invirtiendo en negocios basados en Internet*

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## OBJETIVO

Facilitar los **conocimientos clave** a **potenciales inversores** para que puedan **valorar con criterio** las nuevas **aplicaciones web**, describiendo el **impacto** de los diferentes **retos tecnológicos** en la **rentabilidad** y **preparándoles** para que puedan **identificar** las **variables clave** a **analizar** según cada modelo de negocio.

## RESULTADO

- Dota de capacidad para **evaluar** modelos de **negocio en internet en auge**.
- **Identificar** las nuevas **tendencias** y **oportunidades** en este medio
- **Facilitar** la **interacción** posterior con “**expertos**” tecnológicos.

## DURACIÓN

2 sesiones de 4 horas.

## SESIÓN 1: EL NEGOCIO DE LA TECNOLOGÍA WEB

- ¿Qué objetivos tenemos para el curso? ¿Qué experiencia tenemos ponentes y participantes?
- ¿Cómo se financian proyectos empresariales en sus etapas iniciales? ¿Cómo conectan emprendedores e inversores? ¿Qué alternativas existen en España?
- ¿Qué información se intercambia entre inversor y emprendedor en cada momento?
- ¿Cuáles son las cláusulas clave a negociar? ¿Qué hay que tener en cuenta antes de cerrar un acuerdo?
- ¿Qué hay que hacer para apoyar una startup invertida? ¿Cómo se recupera nuestra apuesta económica?

## SESIÓN 2: LA TECNOLOGÍA DEL NEGOCIO WEB

- ¿En qué consiste Internet? ¿Qué elementos hacen que funcione una página web?
- ¿Qué es una aplicación web? • ¿Qué es la web 2.0? ¿Qué es el social media? ¿Cómo influye la escalabilidad de negocio y técnica en la rentabilidad? ¿Qué variables y metodologías se puede usar para medir el éxito de startups?
- ¿Cuáles son los modelos de negocio en Internet? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene la filosofía lean y la flexibilidad para pivotar?
- ¿Qué desinversiones recientes han sido rentables? ¿Qué tipo de oportunidades actuales pueden convertirse en éxitos en 3-5 años?

12/12/11

# AGENDA SESIÓN 1

---

## El negocio de la tecnología web

- ¿Qué objetivos tenemos para el curso? ¿Qué experiencia tenemos los participantes?
- ¿Cómo se financian proyectos empresariales en sus etapas iniciales? ¿Cómo conectan emprendedores e inversores? ¿Qué alternativas existen en España?
- Qué información se intercambia entre inversor y emprendedor en cada momento? ¿Cuáles son las cláusulas clave a negociar? ¿Qué hay que tener en cuenta antes de cerrar un acuerdo
- ¿Qué hay que hacer para apoyar una startup invertida? ¿Cómo se recupera nuestra apuesta económica

WANTED!



**@luisriverag**

Cofundador **Okuri Ventures, Tetuan Valley** y **Startupbootcamp**

Mentor **Seedcamp, GammaRebels, StartupHighway** e **IBM Smartcamp.**

Former Blade Runner

**[luisriverag.com](http://luisriverag.com)**

WANTED!



**@david\_bonilla**

Ser humano con intereses variados y menos tiempo del que desearía para disfrutarlos.

Embajador de Atlassian en España.

**[bonillaware.com](http://bonillaware.com)**

# PARTICIPANTES

---



12/12/11

# AGENDA SESIÓN 1

---

## El negocio de la tecnología web

- ¿Qué objetivos tenemos para el curso? ¿Qué experiencia tenemos los participantes?
- ¿Cómo se financian proyectos empresariales en sus etapas iniciales? ¿Cómo conectan emprendedores e inversores? ¿Qué alternativas existen en España?
- Qué información se intercambia entre inversor y emprendedor en cada momento? ¿Cuáles son las cláusulas clave a negociar? ¿Qué hay que tener en cuenta antes de cerrar un acuerdo
- ¿Qué hay que hacer para apoyar una startup invertida? ¿Cómo se recupera nuestra apuesta económica

# TIPOS DE INVERSORES

SICAVs

Family offices

Brokers

Insurance &  
Pension  
Funds

Endowments

Private  
Banking

Hedge Funds

¿?

Grants and  
Subsidies

Angel Funds

CVC

Funds of  
Funds

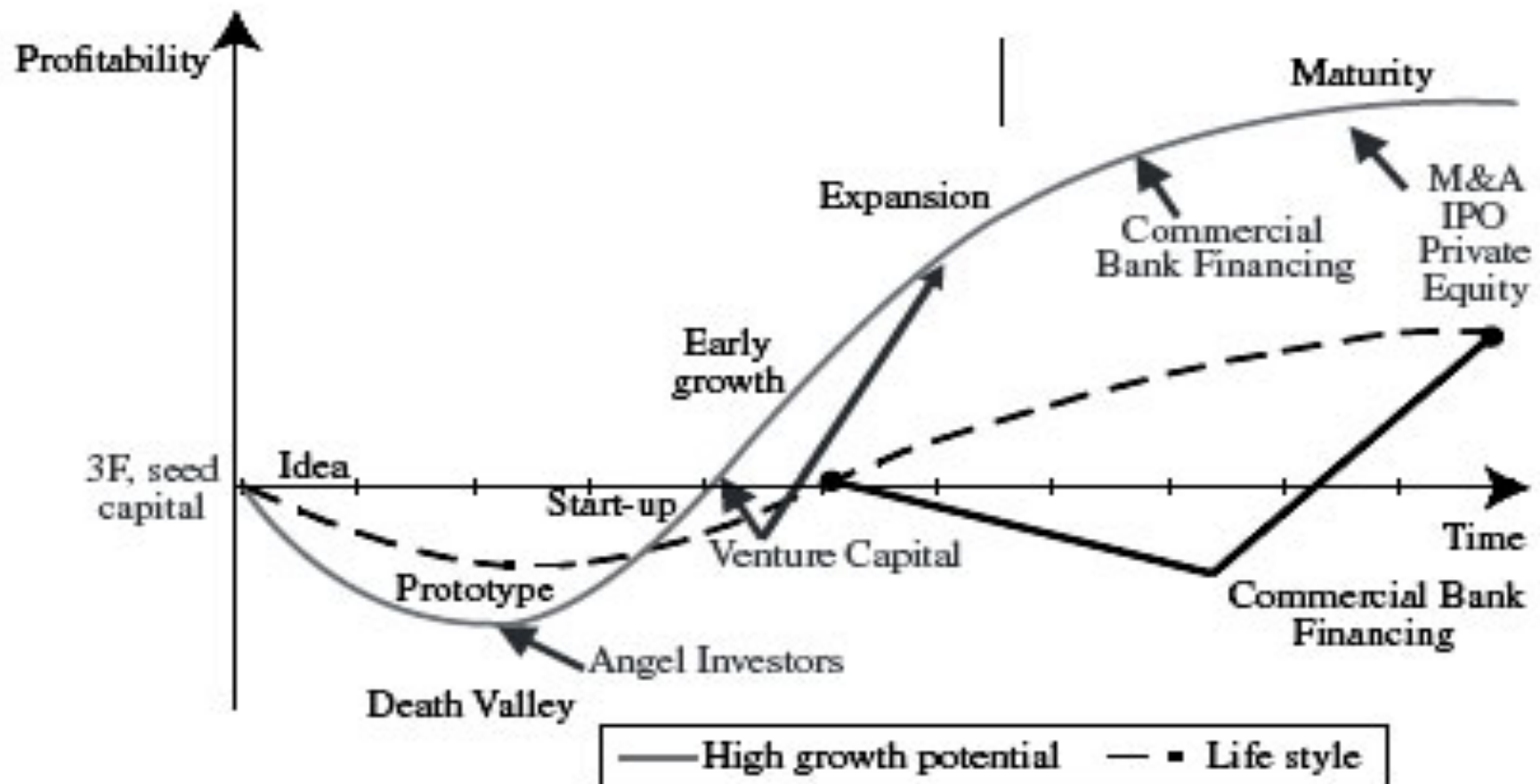
Comercial  
Banks

Investment  
Banking

Sovereign  
Funds

# INVERSOR / ETAPA

FIGURE 2  
FINANCIAL ALTERNATIVES VERSUS ENTREPRENEURIAL LIFE CYCLE



# INVERSOR / CRITERIO

	Why they Invest	What they Measure	Decision Time
Family, Friends and Fools	Confidence	Personal Commitment	Fast
Subsidies and Public Assistance	Policy alignments	Compliance merits	Slow
Business Angels	Personal affinity	Profitability	Fast
Venture Capitalists	Investment criteria	Profitability	Slow

Source: HighGrowth; Elaboración Okuri Ventures

# INVERSOR / RETORNO

	<u>Target yearly return</u>	<u>Holding period (years)</u>	<u>Investment death rate</u>	<u>Entry/exit multiplier</u>
<u>PE</u>	25%+	3-5	<20%	x3,5
<u>VC</u>	25%+	3-5	>60%	x10+
<u>BA</u>	15%+	4-7	>80%	x20+

Source: Okuri Ventures

# TIPOS DE ÁNGELES





# MAYORÍA vs MINORÍA



# ENFOQUE GEOGRÁFICO



# RETORNO vs DIVERSIÓN



# CAPITAL vs DEUDA

[http://www.youtube.com/watch?v=4-1\\_P016Ns](http://www.youtube.com/watch?v=4-1_P016Ns)



# LIDER vs SEGUIDOR

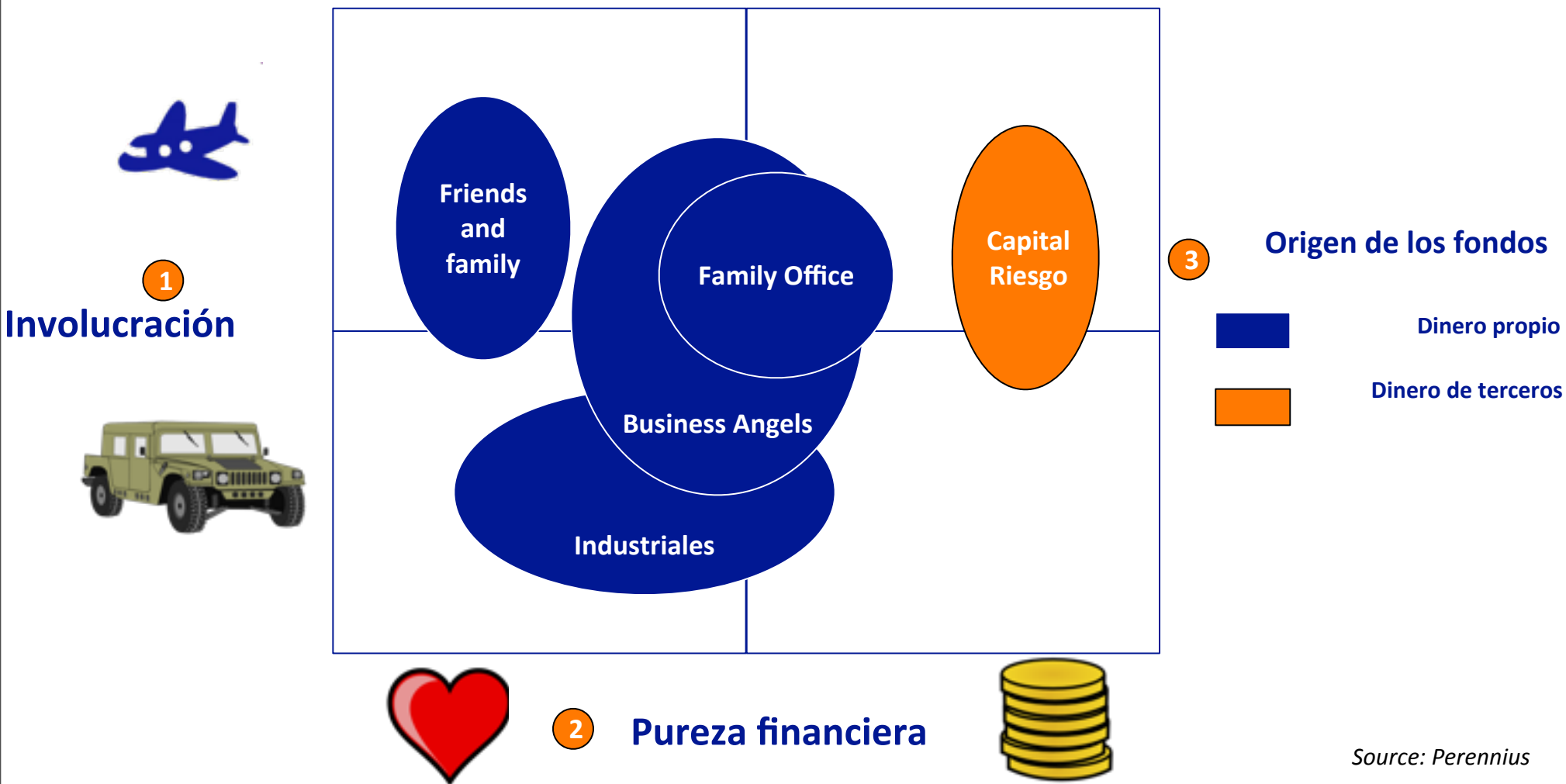


# INVERSIÓN EN GRUPO



# PASIVO vs ACTIVO

# COMO CLASIFICARÍA LOS INVERSORES UN CONSULTOR



Source: Perennius



# MAKING CHOICES

A blurred photograph of several runners in red shorts competing on a track. The motion blur is horizontal, suggesting speed. A blue horizontal bar is overlaid at the bottom of the image.

# TIMING

# THE ULTIMATE A-TEAM

EQUIPO DE GESTIÓN



© 2011 Universal Studios. All Rights Reserved.

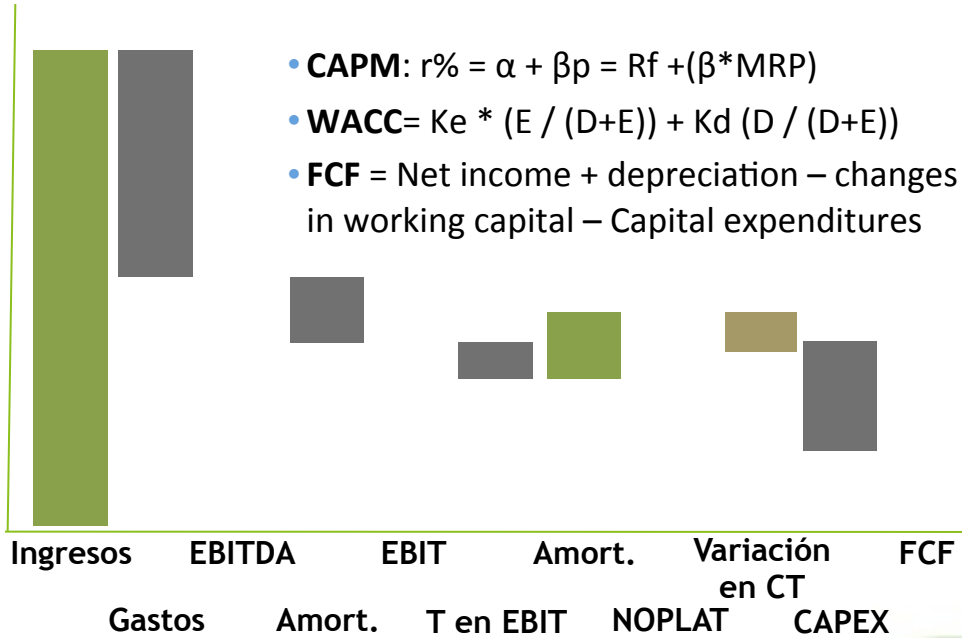


# TAMAÑO DE MERCADO



**DINERO**

# FLUJOS DE CAJA vs TENDENCIAS



- **CAPM:**  $r\% = \alpha + \beta p = R_f + (\beta * MRP)$
- **WACC=**  $K_e * (E / (D+E)) + K_d (D / (D+E))$
- **FCF =** Net income + depreciation – changes in working capital – Capital expenditures

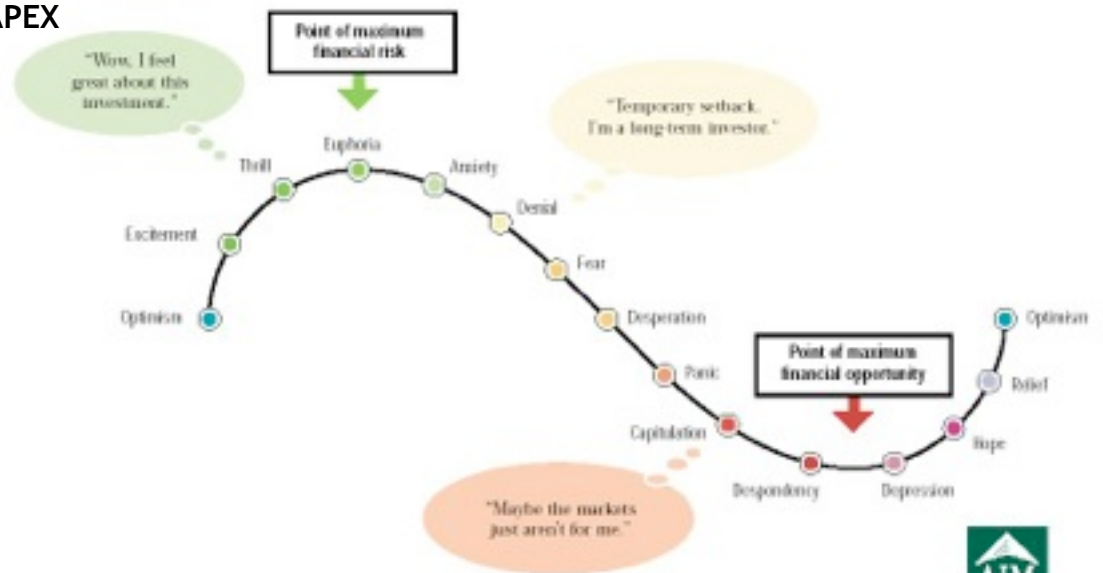


Chart source: Winston Fuchs / Denver Investment Advisors LLC, 1998





# EXITS Y MULTIPLICADORES





**THINK BIG**



**EL MUNDO ES PLANO**

A black and white photograph of a man walking on a beach. He is wearing a plaid jacket and shorts, and is smiling. A dog is running in the shallow water in front of him, splashing. The background shows waves breaking on the shore. A blue horizontal bar is overlaid on the image, containing the text "FAIL, JUST DO IT" in white, bold, sans-serif font.

**FAIL, JUST DO IT**

# FUENTES DE CAPTACIÓN DE PROYECTOS

## Redes de Inversores



12/12/11

# FUENTES DE CAPTACIÓN DE PROYECTOS (CONT.)

## Universidades



INSEAD



ESADE

ventureLab  
transforming ideas into business

laSalle



## Comunidades



## Noticias



## AngelList

Search



Home · Inbox · Notifications 3



Luis Rivera Gurrea-Nozaleda

Activity

Startups

People

Markets

Locations

Referrers

### People you may know



David Lifson

Follow



Jimmy Wales

Follow



### Your Feed · Public Feed

Julian Green updated their mini-resume.

CoFounder Houzz - #1 home design iPad app. Former StubHub, eBay, IronPlanet, Fatbrain. Channel.

Dustin Dolginow commented on AngelSquare.



AngelSquare

Virtual investing platform using Angel.co users and companies.

Really clever. Love the way you imagine investing post the passage of the Act.

Dharmesh Shah and Fred Destin followed DYPOL, Inc..



DYPOL, Inc.

We make good things happen at checkout!

Dustin Dolginow was introduced to Grove.



Grove

ANGELSOFT English Français  
 Welcome Back, Luis [My Account](#) | [Feedback & Support](#) | [Log Out](#)

HOME ▾ INSEAD GAIN - GLOBAL ANGEL INV... ▾ OPEN DEALS

Entrepreneur Commons  
 INSEAD GAIN - Global Angel Investing Network

DEAL LIST EVENTS MESSAGES DOCUMENTS

Enter keyword

**Deal Stage**

View All (22)

New (0)

▶ In Progress (21)

Invested (0)

▼ Inactive (1)

Declined (1)

**Shared Deals**

Referred Out (0)

Referred In (0)

Co-invested In (0)

Co-invested Out (0)

**Deal Labels**

Global Deals (1)

**Inactive (1-1 of 1)**

Deal

THE BETTER BUMPER P...

- Advisory board
- Athens @ EntrepreneurCommons Space
- Burlington VT @ Office Squared
- C-Innova @ El Salvador
- Chicago @ Foley Lardner LLP
- Dijon (FR)
- El Salvador @ Universidad Dr Jose Matías Delgado
- Fredericton (CA)
- Heads of Chapters
- London @ Dream Stake
- Madrid @ Tetuan Valley
- Miami @ Foley Lardner LLC
- New York @ Foley Lardner LLP
- Oakland (CA) chapter @ Katovich Law
- Oakland (CA) chapter @ Urbanvoices
- Palo Alto @ KL Gates
- Paris Chapter @ Club Melcion
- Paris chapter @ Regus St Lazare
- Rennes (FR)
- San Francisco @ City National Bank
- San Francisco @ Law Offices of Zuzana Goldstein
- San Francisco @ Parisoma
- San Francisco @ Regus SOMA

State, City	Entrepreneur	Funds Seeking
Springtown	--	\$500,000



[edit](#)

### General Information [edit](#)

**Website** [okuriventures.com](#)  
**Blog** [blog.okuriventure...](#)  
**Twitter** [@okuriventures](#)  
**Phone** 34912940475  
**Email** [info@okuri.es](mailto:info@okuri.es)  
**Employees**   
**Description** Building companies

### Funds [edit](#)

### Offices [edit](#)

**Headquarters**  
C/Marques de Urquijo 2  
Planta 5  
Madrid, 28008, ESP

## Okuri Ventures [edit](#)

Professional services firm focused on aiding and investing on startups. Okuri Ventures contributes to the development of businesses through:

Advisory, helping entrepreneurs and young companies with their strategic plan and implementation, usually through interim management and sweat equity.

Education, contributing to the potential of startups. We offer exclusive programs and aid materials through our collaboration with business schools in Spain.

Incubator, combining a consulting and educational package tailored for each startup with flexible infrastructure and support services at a very competitive price.

### Milestones [edit](#)

### Videos

**Above:**  
Animoto Tetuan Valley Startup School Fall 2009  
**Added:** 12/24/09

### Sources

### Edit This Page

Last Edited 10/25/10

### Revision History

### Sharing

Share this page on Twitter or Facebook:

0   [Share](#)

Or copy this code to embed a widget:

```
<div class="cbw_snap_nopreview"><div clas:  
customize >
```

### External Links [edit](#)

[Techcrunch EU article](#)  
eu.techcrunch.com

[Cinco Dias \(Spanish financial newspaper\)](#)  
cincodias.com

### CrunchBase API

[JSON Representation of this page.](#)  
[More API docs >](#)

The screenshot shows the Loogic Base website interface. At the top left is the Loogic logo, a green cube icon. To its right is a banner for 'hostarting HOSTING REVIEWS' with the text '¿Necesitas hosting? encuentra lo que buscas al mejor precio'. Below this is a navigation menu with links for 'BLOG', 'FORUM', 'JOBS', 'RANK', 'VIDEO', and 'GAMES'. A secondary navigation bar includes 'Contacto', 'Consultoría', 'Publicidad', 'Español', and a search box labeled 'Buscar en Loogic Base' with a 'BUSCAR' button. The main content area features the title 'Loogic Base' and a list of categories: 'Proyectos', 'Emprendedores', 'Inversores', 'Capital Riesgo', 'Eventos', 'Publicidad', and 'Servicios'. Below this is a section for 'Pixable', dated 'Por admin el 5 August 2009', featuring the Pixable logo and the tagline 'print your facebook content!'. A paragraph describes Pixable as an application for selecting photos from social media to create and print photo albums. On the right side, there is a sidebar with a 'hostarting' banner, a 'Patrocinadores' section with a 'más info' link, and a 'Feed RSS' section with the text 'Recibe nuevos contenidos de Loogic Base'.

Loogic

hostarting  
HOSTING REVIEWS

¿Necesitas hosting?  
encuentra lo que buscas al mejor precio

• PUBLICIDAD

BLOG FORUM JOBS RANK VIDEO GAMES

Contacto | Consultoría | Publicidad | Español ▾

Buscar en Loogic Base

BUSCAR

## Loogic Base

Proyectos | Emprendedores | Inversores | Capital Riesgo | Eventos | Publicidad | Servicios

## Pixable

Por admin el 5 August 2009



Pixable es una aplicación que permite seleccionar fotografías disponibles para el usuario en redes y aplicaciones sociales como Facebook, Flickr y Picasa, diseñar un álbum de fotos en papel y enviarlo a imprimir. En la web podemos ver los distintos precios por tipo de álbum

hostarting  
HOSTING REVIEWS

¿Necesitas hosting?  
encuentra lo que buscas al mejor precio

• PUBLICIDAD

Patrocinadores [más info](#)

¿Interesado en patrocinar Loogic? Hablemos

 **Feed RSS**  
Recibe nuevos contenidos de Loogic Base

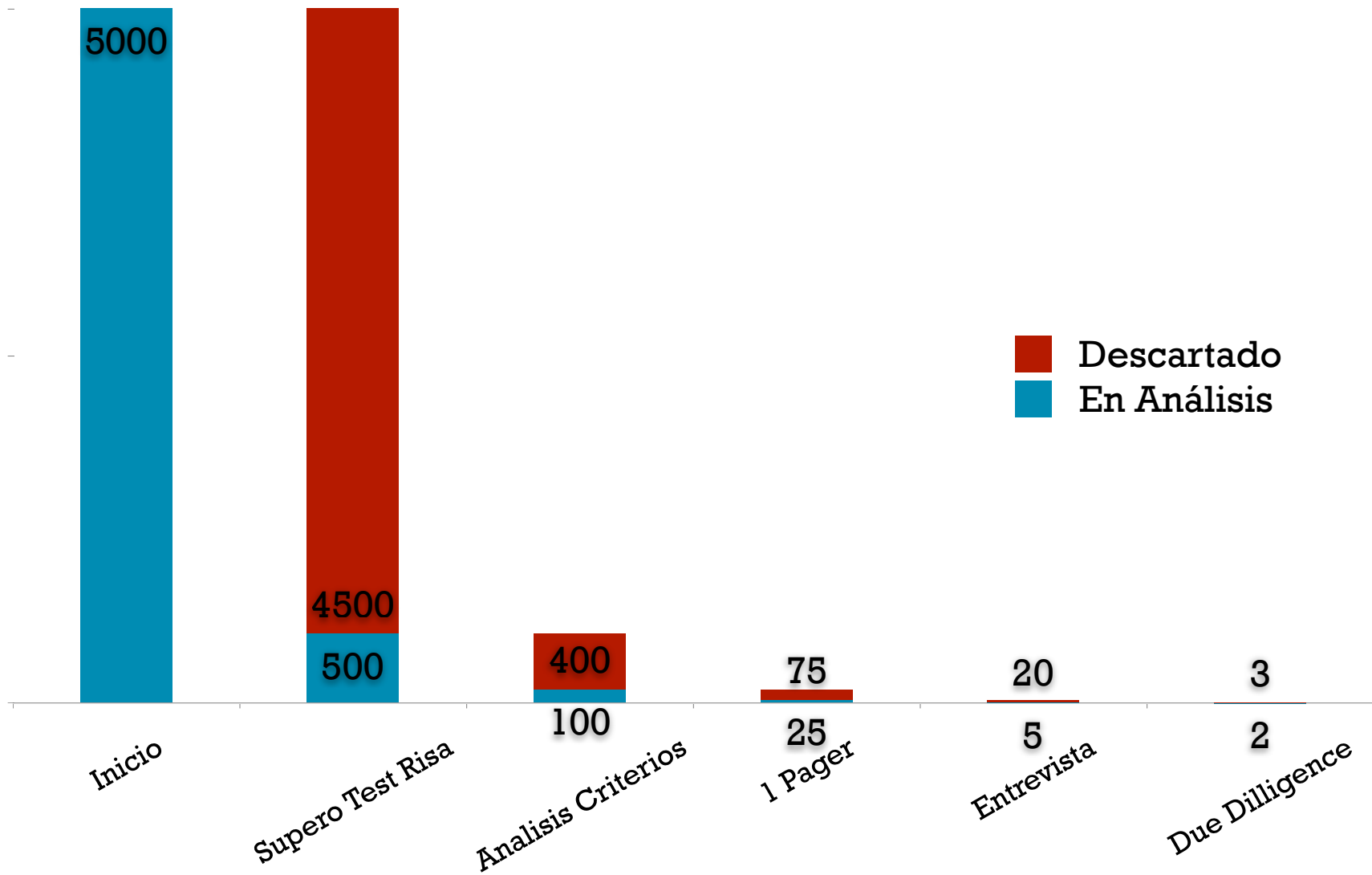
## El negocio de la tecnología web

- ¿Qué objetivos tenemos para el curso? ¿Qué experiencia tenemos los participantes?
- ¿Cómo se financian proyectos empresariales en sus etapas iniciales? ¿Cómo conectan emprendedores e inversores? ¿Qué alternativas existen en España?
- Qué información se intercambia entre inversor y emprendedor en cada momento? ¿Cuáles son las cláusulas clave a negociar? ¿Qué hay que tener en cuenta antes de cerrar un acuerdo
- ¿Qué hay que hacer para apoyar una startup invertida? ¿Cómo se recupera nuestra apuesta económica

1. Test de la Risa
2. Cumple criterios de inversión
3. Revisión Plan Negocio
4. Revisión equipo
5. Análisis Mercado y Competencias
6. Due Diligence
7. Inversión



# GESTIÓN DEL DEAL FLOW



# DISTRIBUCIÓN ANÁLISIS

# PLANTILLA ANGELSOFT

## SAMPLE DEAL

sampledeal@samplegroup.angelsoft.net

**Business Summary:** We buy, sell and produce goods and services that are bought, sold or produced. We sell all the goods and services that are bought or produced. We buy all the goods and services that are sold or produced, and we produce all the goods and services that can be bought or sold. We buy when prices are low, sell when prices are high and skim fees off the top of every transaction. This question allows up to 450 characters. I have used a total of 449.

**Customer Problem:** Consumers want or need to purchase goods and services that are produced. This requires a marketplace for vendors to provide these. This question has a limit of 210 characters. I have used a total of 203.

**Product/Services:** When someone wants to buy something, we provide them with the product and the vendor. When someone wants to sell something, we provide them with the consumer and the product. When a product is to exchange hands, we provide the consumer and the vendor. We buy when the prices are low, sell when our prices are high, and charge fees on each and every transaction that is made. This question allows up to 450 characters. I have used a total of 450.

**Target Market:** There are 6.1 billion consumers in the world. We create a potential marketplace for each and everyone one of them. Today we are reaching one hundred million people in the US, over one hundred fifty million people in Western Europe, and another 50 million people in Australia and New Zealand. We are confident that with your money we will be able to reach one billion people. This question allows up to 450 characters. I have used a total of 450.

**Customers:** Current customers are two hundred fifty million men, women, and children in the United States, Canada, and the European Union. This question has a limit of 210 characters. I have used a total of only 206.

**Sales/Marketing Strategy:** We advertise using extensive marketing campaigns on television, radio, billboards, magazines, the internet, and by word of mouth. Our advertising campaign includes a catchy tune and an easy to remember slogan, accompanied by a well recognized logo. We are looking to expand our market into Asia, Africa, South America, Antarctica, and Greenland by the end of this year. This question allows up to 450 characters. I have used a total of 445.

**Business Model:** We charge a fee of ten percent on every transaction made, at each level of production, distribution, wholesale, and retail sale. This question has a limit of 210 characters. I have used a total of only 208.

**Competitors:** Current competitors include but are not limited to shopping malls; retail, wholesale, and second hand stores; manufacturers, buyers, sellers, resellers, and advertisers; law firms, doctors offices, banks, and consulting firms; black markets, importers, exporters, and mom and pop shops; restaurants, hotels, salons and resorts; high tech, low tech, and no tech companies. This question allows up to 450 characters. I have used a total of only 449.

**Competitive Advantage:** The current way of partnering consumers with vendors for the purposes of buying, selling, and producing goods and service is the age old marketplace. We provide the only alternative to that marketplace with our completely innovative model. We have intellectual property of patents, copyrights, and trademarks. We have recently cornered 80% of the potential market. This question allows up to 450 characters. I have used a total of only 445.



### Company Profile:

URL: [www.SampleDeal.com](http://www.SampleDeal.com)  
Industry: Electronic Instruments & Controls  
Employees: 12  
Founded: 01/2006

### Contact:

Horace B. Gillywater  
sampledeal@fakeemail.com  
w 111-222-3333  
c 222-333-4444  
f 333-444-5555

### Financial Information:

Funding Stage: Product In Development  
Capital Raised: \$250,000  
Monthly Burn Rate: \$45,000  
Pre-Money Valuation: \$5,000,000  
Capital Seeking: \$1,000,000

### Management:

Horace B. Gillywater, CEO  
Jimmy J. Waterwash, CFO

### Advisors:

Lawyer: Dewey and Howe

### Investors:

Friends  
Family

### Referred By:

**SAMPLE DEAL**  
111 Elm Street  
Metropolis, AL 77777  
USA

Financials*	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Revenues	\$0	\$0	\$0	\$0	\$15,000	\$65,000	\$100,000
Expenditures	\$200	\$400	\$800	\$1,000	\$2,500	\$4,000	\$9,000
Net	(\$200)	(\$400)	(\$800)	(\$1,000)	\$12,500	\$61,000	\$91,000

Copyright 2002 by Randy Glasbergen.  
www.glasbergen.com



**“My short-term goal is to bluff my way through this job interview. My long-term goal is to invent a time machine so I can come back and change everything I’ve said so far.”**

# ENTREVISTAS Y SEGUIMIENTO

## El negocio de la tecnología web

- ¿Qué objetivos tenemos para el curso? ¿Qué experiencia tenemos los participantes?
- ¿Cómo se financian proyectos empresariales en sus etapas iniciales? ¿Cómo conectan emprendedores e inversores? ¿Qué alternativas existen en España?
- Qué información se intercambia entre inversor y emprendedor en cada momento? ¿Cuáles son las cláusulas clave a negociar? ¿Qué hay que tener en cuenta antes de cerrar un acuerdo
- ¿Qué hay que hacer para apoyar una startup invertida? ¿Cómo se recupera nuestra apuesta económica

# AEG



# SEGUIMIENTO



# CISMITYM

<p><b>Problem</b></p> <p>Top 3 problems</p>	<p><b>Solution</b></p> <p>Top 3 features</p>	<p><b>Unique Value Proposition</b></p> <p>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying</p>	<p><b>Unfair advantage</b></p> <p>Can't be easily copied or bought</p>	<p><b>Customer Segments</b></p> <p>Target customers</p>
<p><b>Key Activity</b></p> <p>Activity that drives retention/revenue</p>	<p><b>Channels</b></p> <p>Path to customers</p>			
<p><b>Cost structure</b></p> <p>Customer Acquisition Costs Distribution costs Hosting People, etc.</p>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>Revenue Model Life Time Value Revenue Gross Margin</p>		

# PREGUNTAS DIFÍCILES



# PERSPECTIVA

# EXPERIENCIA

Inversión vs coinversión

Nivel de involucración

Experiencia en inversión y nicho

Tiempo disponible

Objetivo de participación

Negociación

Facilidad del exit



# DEFENDER TUS INTERÉSES

## Emprendedor

Aumento Sueldo

Dividendos / Salida?

TIR de su operación

## Inversor privado

TIR / Múltiplo de inversión  
inicial

Salida / Dividendos

Sueldo Mensual?  
Disfrutar?

## Gestor de fondos

TIR / Múltiplo de inversión  
inicial

Salida

Levantar Fondos

*Source: Invertec*



# PRIORIZAR

# CONTROL





CONTACTOS

**EXPERIENCIA**

**TEAMWORK**  
Is a lot of people doing what I say

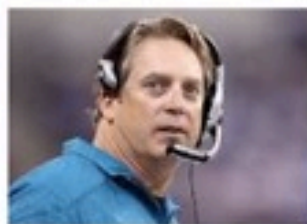
# TOMA DE DECISIONES

fire the coach

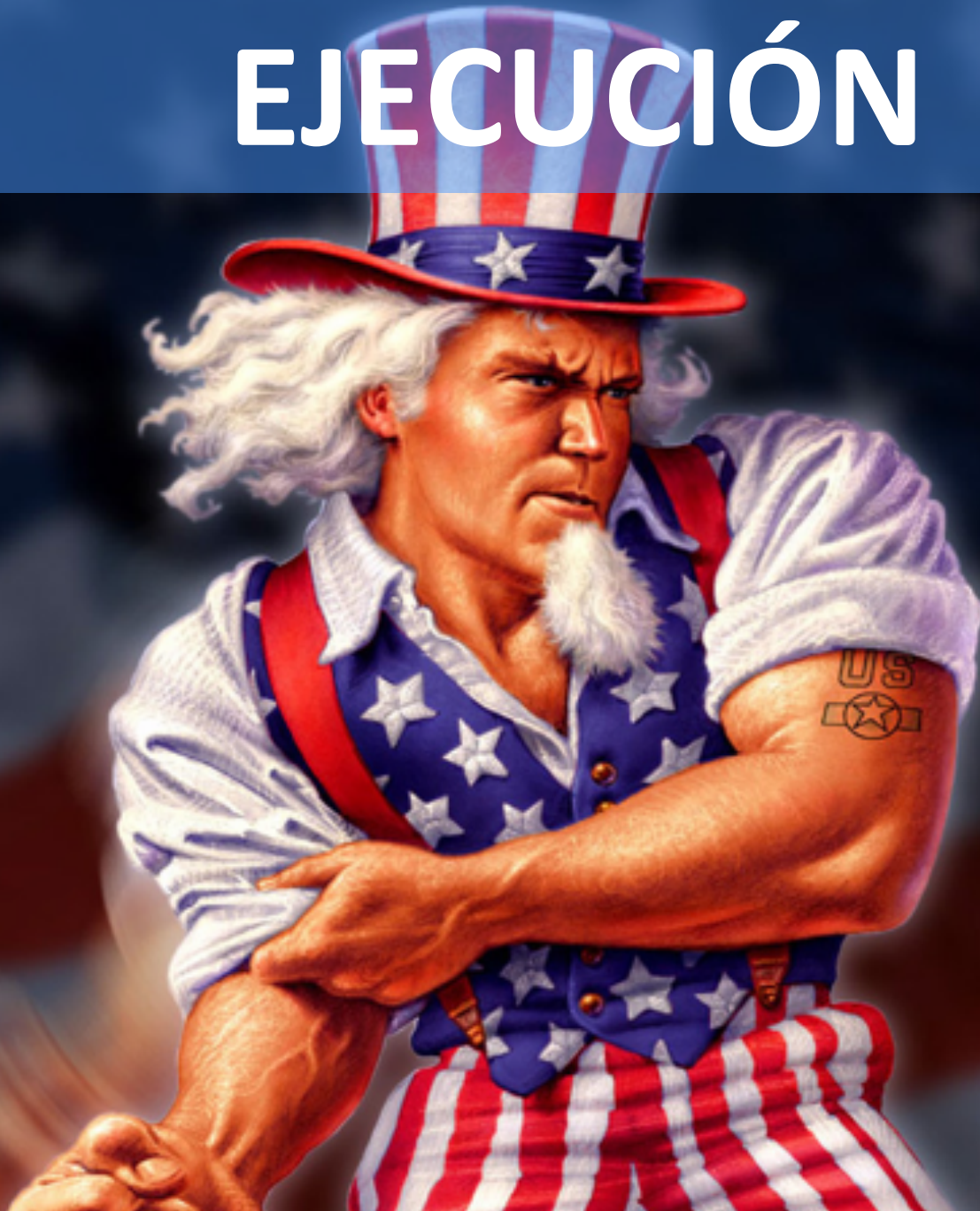


About 231,000,000 results (0.38 seconds)

SafeSearch ▾



# EJECUCIÓN





# RESCATES

# PACTO DE SOCIOS

## **FASE DE ENTRADA**

*Importe de la Inversión. Participaciones  
Inversión por fases  
Cláusulas de Ajuste*

## **FASE DE COHABITACIÓN**

*Funcionamiento Societario ( Mayorías reforzadas)  
Remuneración del Inversor ( Intereses, Dividendos,  
Honorarios Asistencia Consejo, Retribución Asistencia)*

## **RESPONSABILIDAD**

*Declaraciones y Garantías ( Reprs & Warrants)*

## **SALIDA**

*Cláusulas de Salida  
Derechos de Adquisición Preferente  
Drag Along / Tag Along*

## **SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

*Solución interna  
Jurisdicción y arbitraje*

# AGENDA SESIÓN 2

---

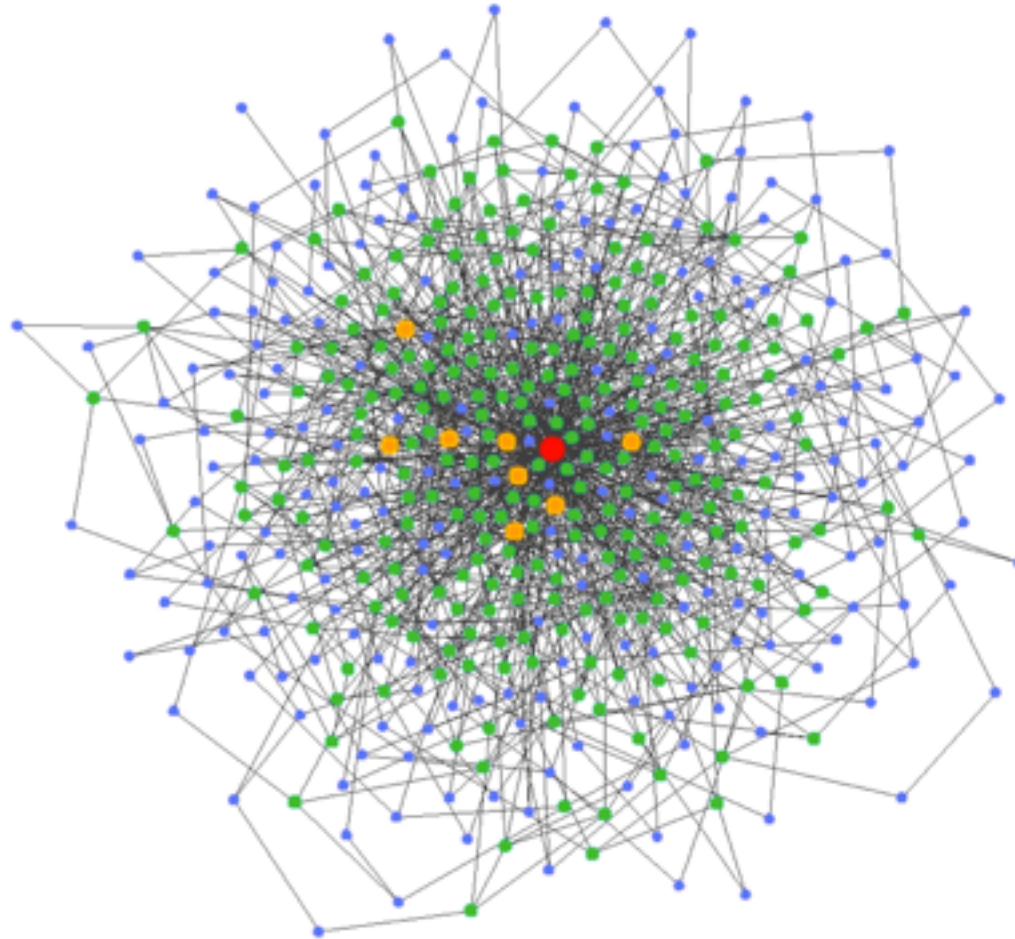
## La tecnología del negocio web

- ¿En qué consiste Internet? ¿Qué elementos hacen que funcione una página web? ¿Qué es una aplicación web?
- ¿Qué es la web 2.0? ¿Qué es el social media? ¿Cómo influye la escalabilidad de negocio y técnica en la rentabilidad? ¿Qué variables y metodologías se puede usar para medir el éxito de startups?
- ¿Cuáles son los modelos de negocio en Internet? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene la filosofía lean y la flexibilidad para pilotar?
- ¿Qué desinversiones recientes han sido rentables? ¿Qué tipo de oportunidades actuales pueden convertirse en éxitos en 3-5 años?

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

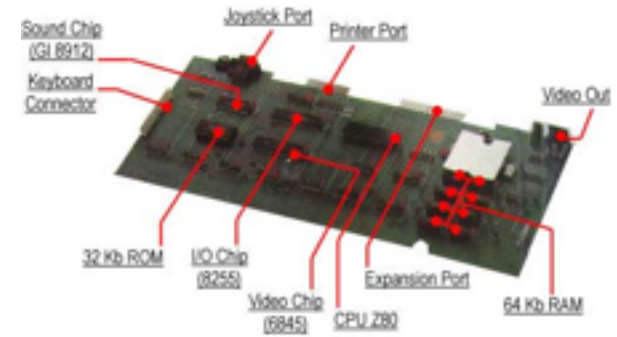
---

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

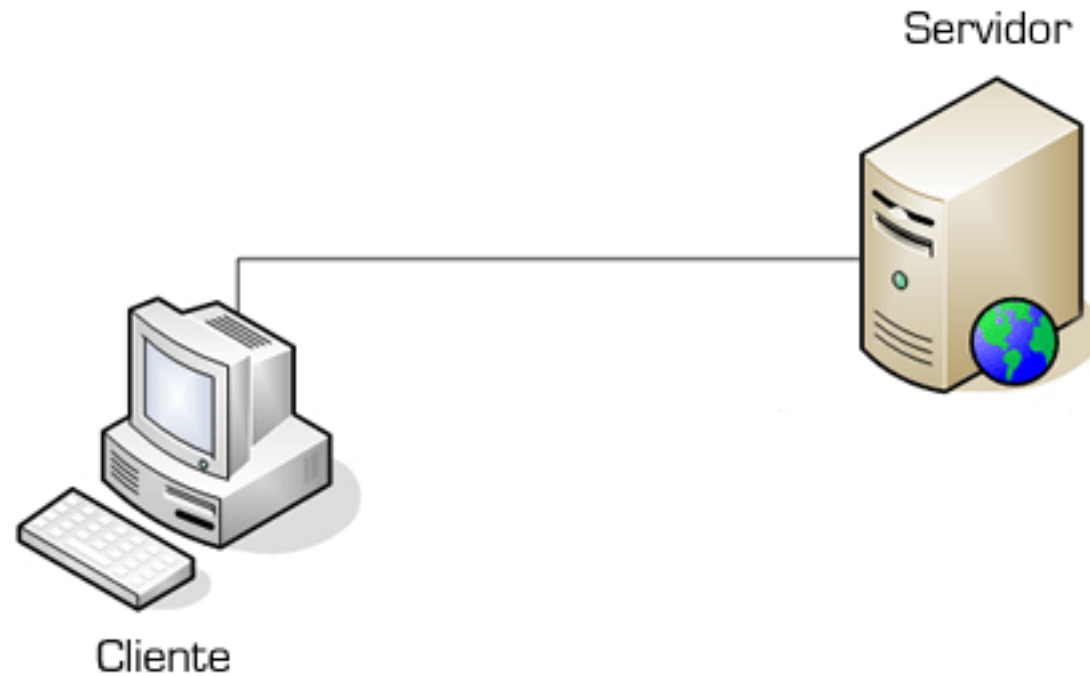
¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



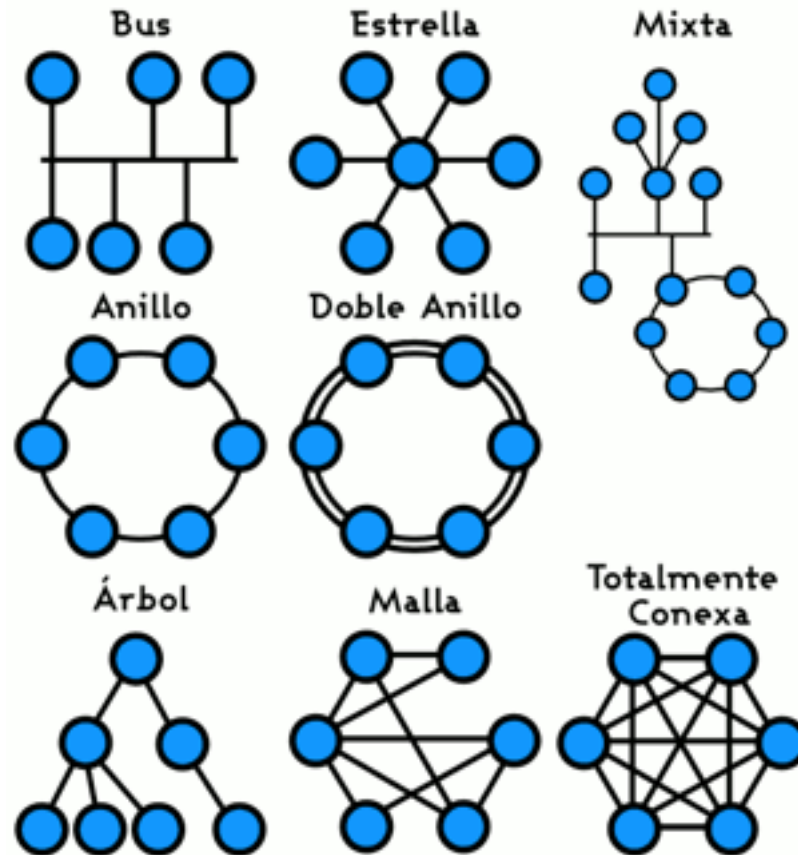
¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**¿Qué significa realmente?**

**http://www.google.com**

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## ¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## ¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

The screenshot shows a Wireshark capture of network traffic. The main pane displays a list of packets with columns for No., Time, Source, Destination, Protocol, and Info. The packets include:

- TCP connections (e.g., 5452, 5453, 5454) between 192.168.1.102 and 192.168.1.1.
- DNS queries and responses (e.g., 5455, 5456) between 192.168.1.102 and 192.168.1.4.
- NBNS queries and responses (e.g., 5458, 5459) between 192.168.1.102 and 192.168.1.4.
- ARP request (5461) from 192.168.1.102 to Broadcast.
- SNMP get-next-request (5462) and get-response (5463) between 192.168.1.102 and 192.168.1.245.
- SYN/ACK connections (5464-5467) between 192.168.1.102 and 192.168.1.4.

The packet details pane shows the structure of the selected packet (No. 5461):

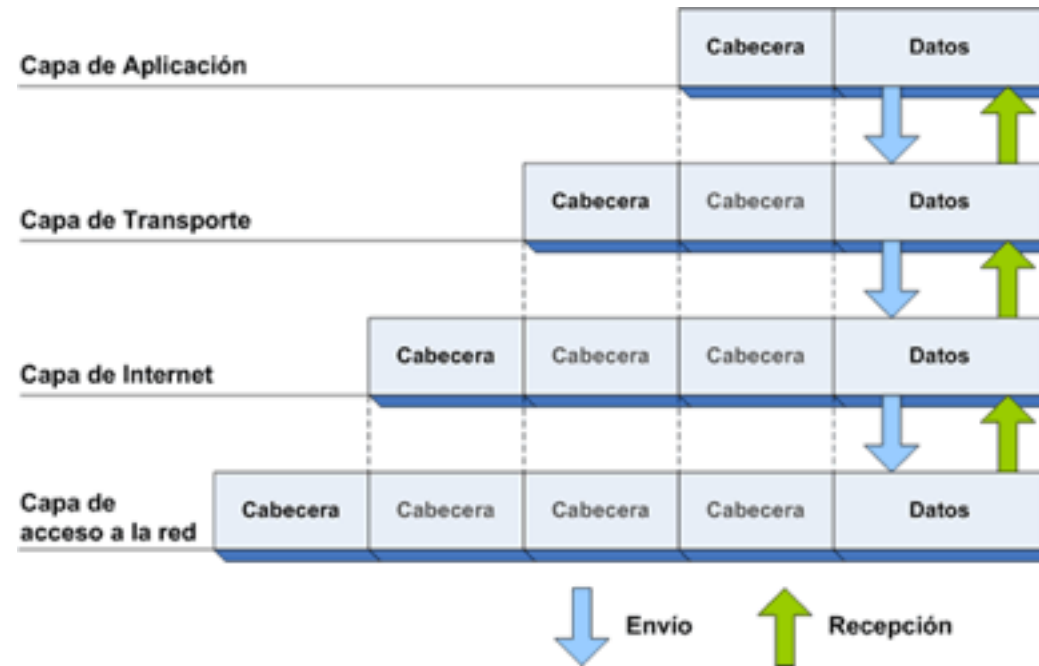
- Frame 1 (46 bytes on wire, 46 bytes captured)
- Ethernet II, Src: AsustekC\_24:50:9e (00:0e:a6:24:50:9e), Dst: LinksysG\_d8:68:b5 (00:0c:4d:00:00:00)
- Internet Protocol, Src: 192.168.1.102 (192.168.1.102), Dst: 192.168.1.245 (192.168.1.245)

The packet bytes pane shows the raw data in hexadecimal and ASCII:

```
0000 00 0c 41 d8 68 b5 00 0e a6 24 50 9e 08 00 45 00 ..A.h... .P...E.
0010 00 20 6d 9c 00 00 40 01 88 95 c0 a8 01 66 c0 a8 . m...@. ....f..
0020 01 f5 08 00 cf bf 28 0e 4e 39 b8 e6 f9 11 .....(. N9....
```

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?



¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

# DNS



¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**HTTP**

**SMTP**

**FTP**

**VoIP**

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

`http://www.google.com`

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**Protocolo HTTP**



**http://www.google.com**

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**Protocolo HTTP**



**74.125.39.104**



**http://www.google.com**

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**Protocolo HTTP**

**74.125.39.104**

**http://www.google.com**

**Método GET**  
(por defecto)

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

**Protocolo HTTP**

**74.125.39.104**

**http://www.google.com**

**Método GET**

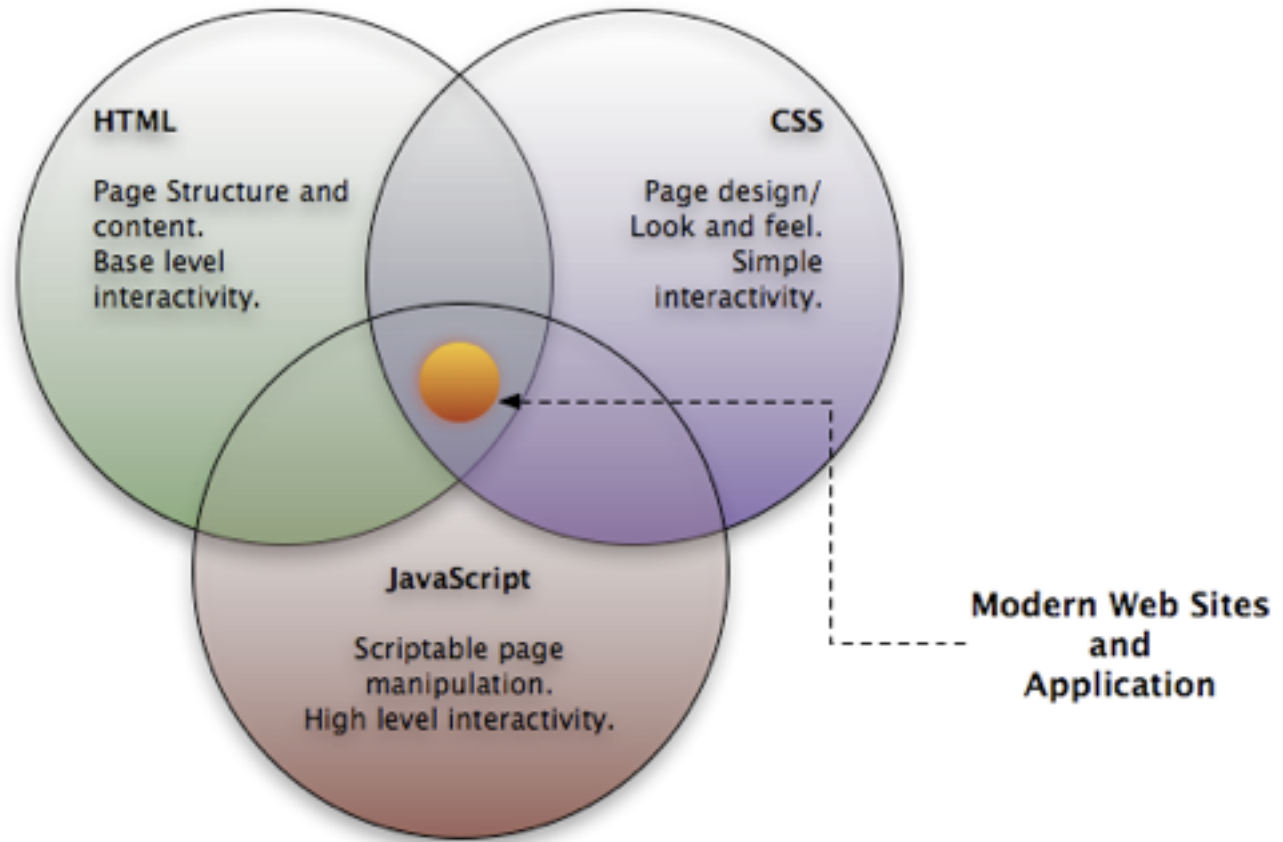
(por defecto)

**Puerto 80**

(por defecto)

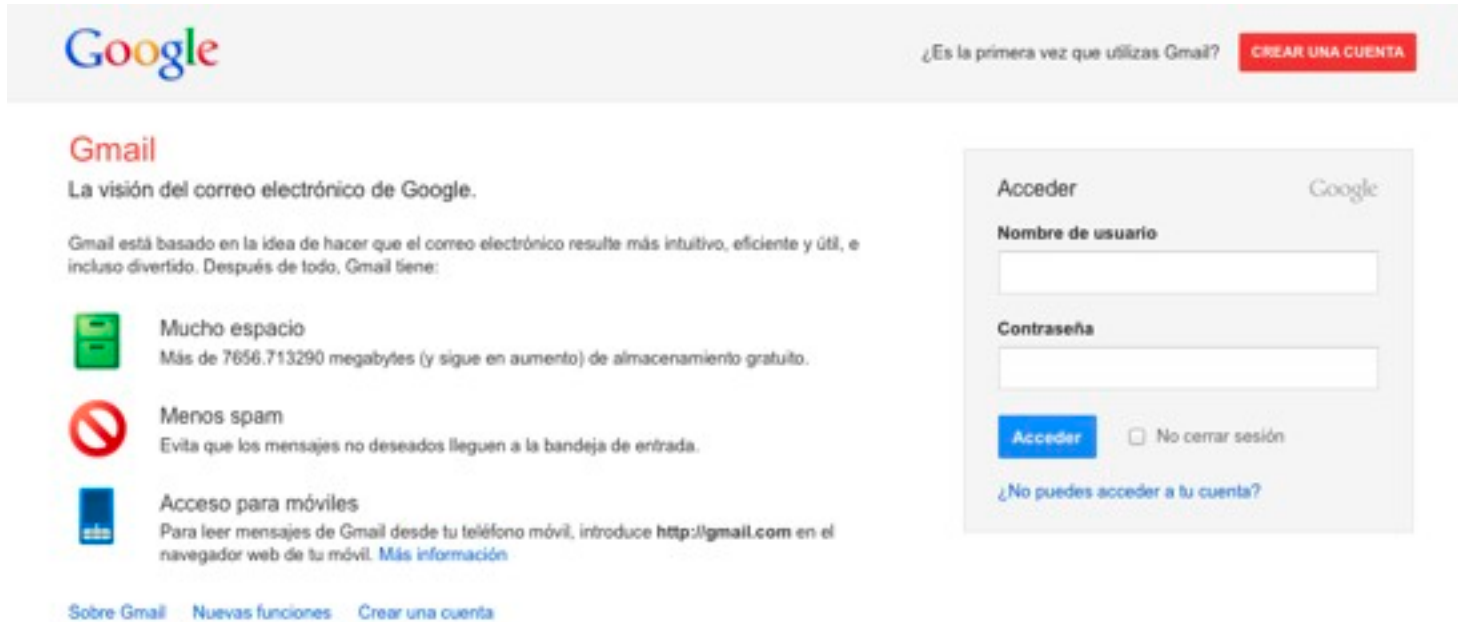
# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

¿QUÉ ELEMENTOS HACEN QUE FUNCIONE UNA PÁGINA WEB?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## ¿QUÉ ELEMENTOS HACEN QUE FUNCIONE UNA PÁGINA WEB?



The screenshot shows the Gmail login interface. At the top left is the Google logo. To the right, there is a link that says "¿Es la primera vez que utilizas Gmail?" followed by a red button labeled "CREAR UNA CUENTA". Below this, the word "Gmail" is written in red, followed by the tagline "La visión del correo electrónico de Google." A paragraph of text explains that Gmail is based on the idea of making email more intuitive, efficient, and useful. Three key features are listed with icons: "Mucho espacio" (green folder icon), "Menos spam" (red prohibition sign icon), and "Acceso para móviles" (blue smartphone icon). On the right side of the page is a login form titled "Acceder" with the Google logo. It contains two input fields for "Nombre de usuario" and "Contraseña", a blue "Acceder" button, and a checkbox for "No cerrar sesión". A link at the bottom of the form says "¿No puedes acceder a tu cuenta?". At the bottom of the page, there are links for "Sobre Gmail", "Nuevas funciones", and "Crear una cuenta".



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## ¿QUÉ ELEMENTOS HACEN QUE FUNCIONE UNA PÁGINA WEB?

CSS

```
</DOCTYPE html>
<html lang="es">
  <head>
    <meta charset="utf-8">
    <title>Gmail: correo electrónico de Google</title>
    <meta name="description" content="Más de 7 GB de almacenamiento, menos spam y
    <link rel="icon" type="image/ico" href="//mail.google.com/favicon.ico">
  <style type="text/css">
html, body, div, h1, h2, h3, h4, h5, h6, p, img, dl,
dt, dd, ol, ul, li, table, tr, td, form, object, embed,
article, aside, canvas, command, details, figcaption,
figure, footer, group, header, hgroup, mark, menu,
meter, nav, output, progress, section, summary,
time, audio, video {
margin: 0;
padding: 0;
border: 0;
}
article, aside, details, figcaption, figure, footer,
header, hgroup, menu, nav, section {
display: block;
}
html {
font: 81.25% arial, helvetica, sans-serif;
background: #fff;
color: #333;
line-height: 1;
direction: ltr;
}
a {
color: #15c;
text-decoration: none;
}
a:active {
color: #d14836;
}
a:hover {
text-decoration: underline;
}
```

```
<script type="text/javascript">
<!--
var start_time = (new Date()).getTime();

if (top.location != self.location) {
top.location = self.location.href;
}

function SetGmailCookie(name, value) {
document.cookie = name + "=" + value + ";path=/;domain=.google.com";
}

function lg() {
var now = (new Date()).getTime();
```

```
<body>
<div class="wrapper">
<div class="google-header-bar">
<div class="header content clearfix">

¿Es la primera vez que utilizas Gmail?
<a id="link-signup" class="g-button g-button-red" href="http://mail.google.co
Crear una cuenta
</a>
</span>
</div>
</div>
<div class="main content clearfix">
<div class="sign-in">
<div class="signin-box">
<h2>Acceder <strong></strong></h2>
<form id="gaia_loginform" action="https://accounts.google.com/ServiceLoginAut
<input type="hidden"

name="continue" id="continue" value="http://mail.google.com/mail/"

>
<input type="hidden"

name="service" id="service" value="mail"
```

HTML

JavaScript

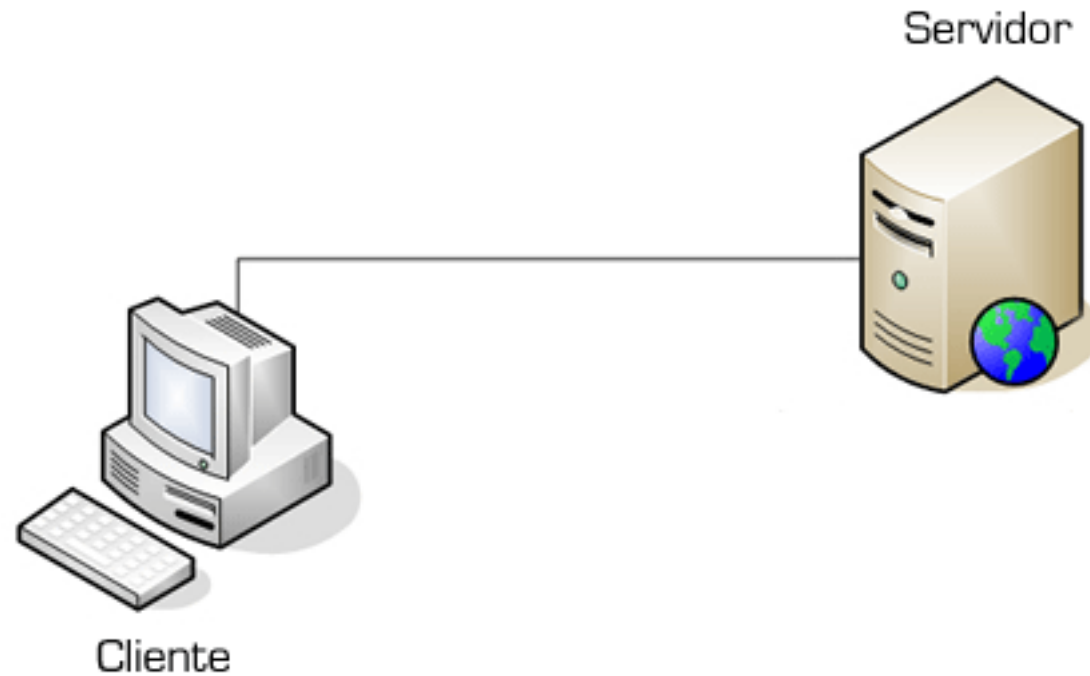
```
time + "/" + start_time + "/" + now;
IN", cookie);
```

```
it() {
```

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?



¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?



servidor físico  
*hardware*

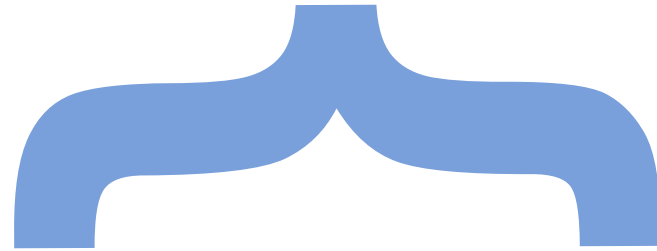
**VS.**



servidor de  
aplicaciones  
*middleware*

¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?

# aplicación web



ficheros estáticos

+

programa (sobre *middleware*)

+

base de datos

¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?

# FAQ sobre BBDD

- BBDD relacionales vs. no-relacionales
- SQL vs. NoSQL
- ORMs
- ¿Por qué vale tanto Oracle?
- Alternativas

¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?

## Hackeando el modelo



macromedia®  
**FLASH** PLAYER

**VS.**



¿QUÉ ES UNA APLICACIÓN WEB?

*I've seen the*  
**FUTURE**  
*It's in my*  
**BROWSER**



¿QUÉ ES LA WEB 2.0?

# Evolución de la web

1.0, 2.0, 3.0, mobile...

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

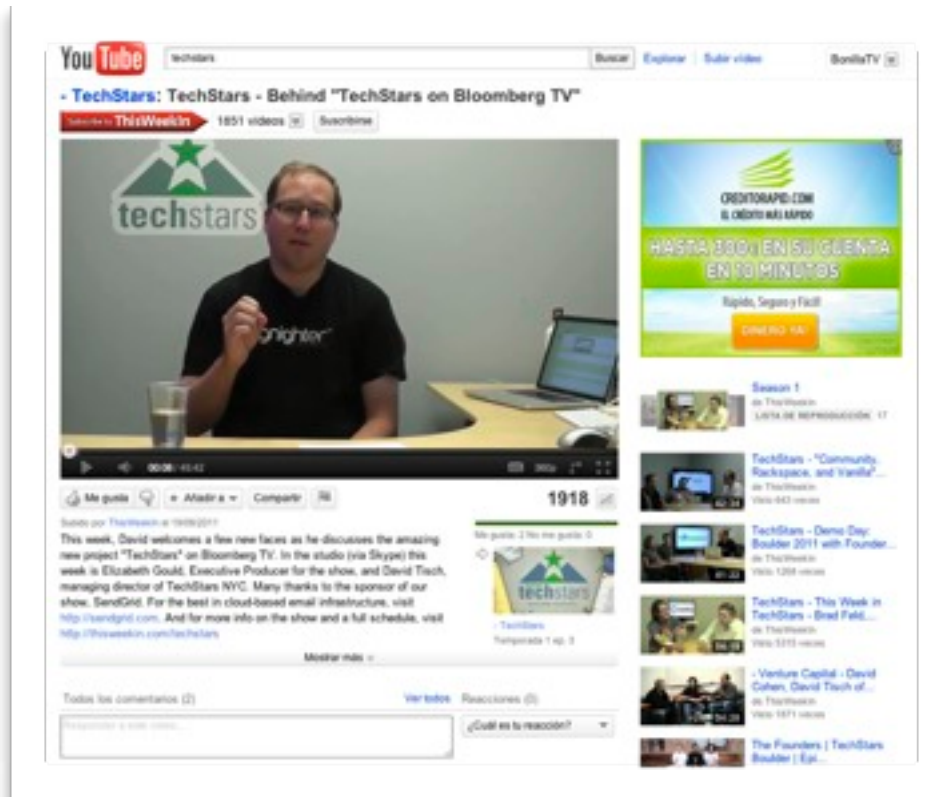
## Web 1.0



- Texto
- Orientada al Documento
- Lectura
- Páginas estáticas
- Sin estándares

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

## Web 2.0



- Multimedia
- Orientada a la Aplicación
- Escritura
- Páginas dinámicas
- Estándares abiertos

¿EN QUÉ CONSISTE INTERNET?

## Web 3.0



- Semántica
- Móvil
- Servicios Web
- HTML5
- Navegador como SO

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

¿QUÉ ES EL SOCIAL MEDIA?



11870.COM

facebook.

twitter



You Tube

Bulletin®



menéame

flickr

USTREAM.TV

¿QUÉ ES LA ESCALABILIDAD?

**startup**  
=  
**escalabilidad**

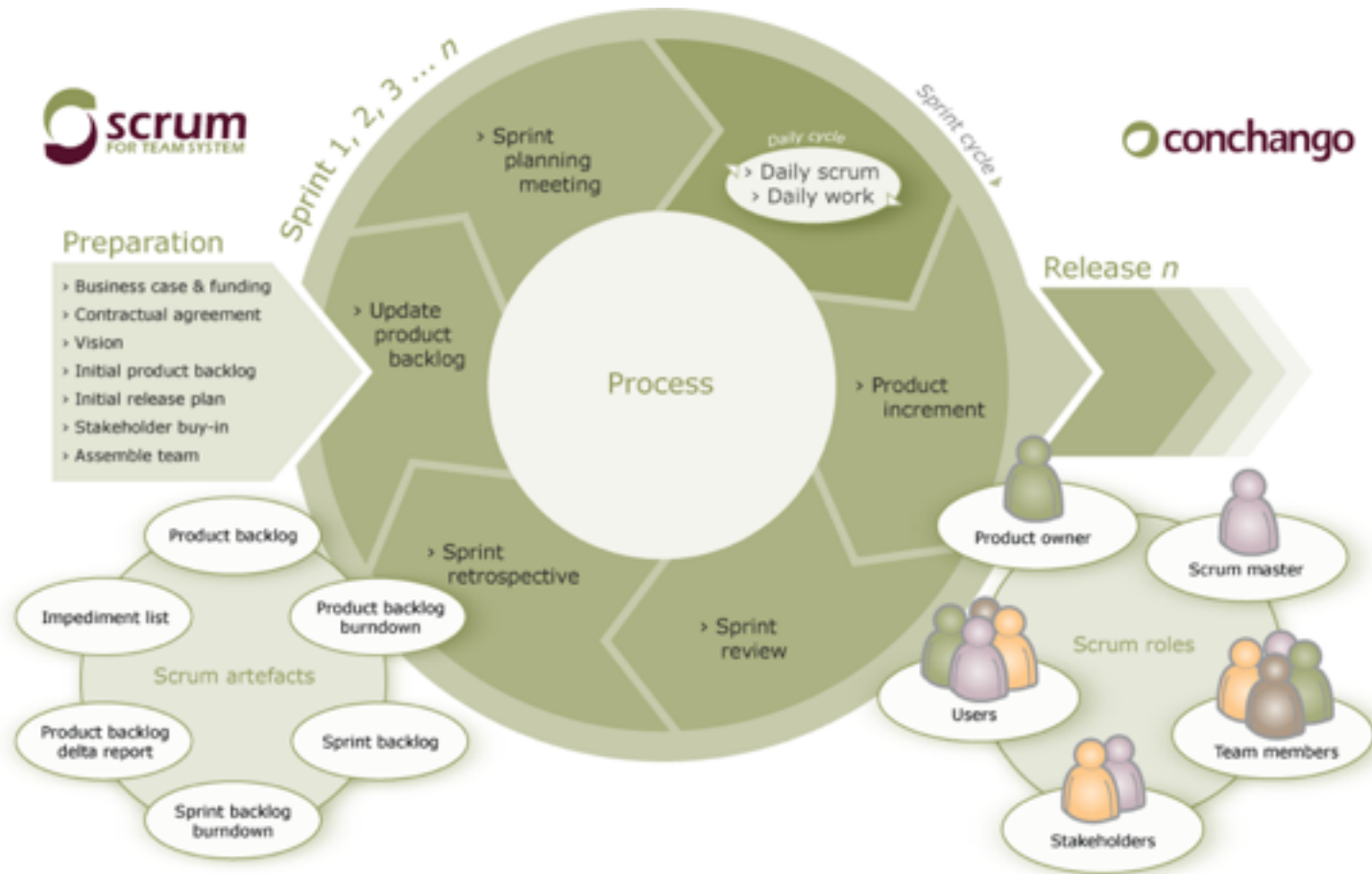
¿QUÉ ES LA ESCALABILIDAD?

# Escalabilidad Técnica

- Infraestructura alojada (“la nube”)
- Huella de Memoria / Consumo de CPU
- Aplicaciones *Stateless*
- Programación asíncrona

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

## VARIABLES Y METODOLOGÍAS A USAR PARA MEDIR EL ÉXITO DE STARTUPS



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

## VARIABLES Y METODOLOGÍAS A USAR PARA MEDIR EL ÉXITO DE STARTUPS



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

## MODELOS DE NEGOCIO EN INTERNET

- SaaS
- PaaS
- IaaS
- Licencia
- Suscripción o Premium
- Freemium
- Causium
- ...

# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

---

¿QUÉ DESINVERSIONES RECIENTES HAN SIDO RENTABLES?



# INTERNET PARA BUSINESS ANGELS

¿QUÉ OPORTUNIDADES ACTUALES PUEDEN SER ÉXITOS EN 3-5 AÑOS?



12/12/11

<http://www.entrepreneur.com/slideshow/220748#8>

Wednesday, December 14, 11

<http://bit.ly/CEEIMOkuri>



**@luisriverag**

[luisrivera@okuri.es](mailto:luisrivera@okuri.es)



**@david\_bonilla**

[david@funius.com](mailto:david@funius.com)