

Guía práctica para impulsar tu 'startup': claves para atraer financiación



Has puesto en marcha una idea brillante, reunido al equipo con el que soñabas y localizado las herramientas que te han ayudado a crear tu propia 'startup'.

Sin embargo, hay otra tarea pendiente para hacer tu sueño realidad: obtener financiación para regar tu negocio y lograr que la semilla crezca y el proyecto florezca.

¿Quieres conocer las herramientas y estrategias que aseguren la continuidad de tu proyecto? **iNavega en nuestra guía de inversión para compañías emergentes!**



1

¿Cuáles son los términos clave que necesitas saber?

Descubre qué es el 'carried interest', cómo calcular la dilución, de qué forma elaborar un 'investor deck' y otros conceptos de interés.

2

¿Qué vías de financiación tienes a tu disposición?

Encuentra los actores a los que puedes recurrir para conseguir la inyección de liquidez que necesitas.

3

¿Cómo puedes atraer inversores?

Conoce los principales factores que hay que tener en cuenta para captar fondos.



01

Breve diccionario
de inversión

02

Vías de financiación
para una 'startup'

03

A la captura de
la inversión

01. Breve diccionario de inversión

Hay una **larga lista de términos** ligados a la financiación e inversión de 'startups'.

Conocer algunos de los más relevantes puede ayudarte a estar mejor preparado en tu aventura emprendedora.





'Break even point'. Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad; es el momento en el que los ingresos de la 'startup' **se equilibran con los costes fijos y variables**. A partir de este punto, comienzan a generarse beneficios.

'Cap table'. Documento, generalmente en formato hoja de cálculo, que recoge información sobre la estructura del capital social de una empresa: inversores, participaciones, porcentaje de participación, fecha de inversión y valoración de las diferentes rondas. Gracias a él, puedes analizar y **prever el impacto de las rondas de financiación** en la titularidad de las participaciones.

'Carried interest'. Participación en los **beneficios o retribución adicional** que obtienen los gestores de 'venture capital' por el éxito de su gestión.

'Dealflow'. Proceso por el que inversores profesionales **aprovechan oportunidades de inversión, las evalúan y cierran**. El 'dealflow' se analiza desde el lado cuantitativo y cualitativo: el fondo de inversión evalúa las posibilidades de inversión que recibe y estudia su calidad de forma exhaustiva.

Dilución. Disminución del porcentaje accionarial (es decir, pérdida de parte de la propiedad de la empresa) que tiene lugar tras una ampliación de capital. Se produce cuando algunos de los antiguos socios realizan una nueva aportación o bien cuando entran nuevos accionistas a la empresa y **disminuye el porcentaje de participaciones de aquellos que no han participado en una ronda de financiación**. En otras palabras, la porción de la tarta del capital de los inversores que no han participado en la ronda de la compañía se reduce, ya que otros inversores adquieren nuevas porciones. Para evitar el efecto de la dilución y perder parte de su control, estos inversores deben comprar una cantidad proporcional de acciones con cada ampliación de capital.



'Dead equity'. Participaciones del equipo directivo o de empleados que ya no forman parte de la compañía y que por tanto **ya no toman decisiones sobre la misma**. Si hay demasiado 'dead equity', el 'cap table' no estará equilibrado. Para evitarlo, se puede recurrir al 'vesting', un mecanismo que restringe la venta de acciones para asegurar la permanencia de los cofundadores, generalmente.

'Due diligence'. Auditoría de los registros financieros de una empresa para **comprobar que no existen riesgos** a causa de su actividad y que se lleva a cabo por consultores externos.

'Investor deck'. Carta de presentación de la 'startup' dedicada a captar la atención de los inversores. El documento, compuesto por unas diez diapositivas, **recoge información sobre la solución que propone la compañía**, el modelo de negocio, el producto, el equipo y los datos financieros.

Pacto de socios. Acuerdo firmado por los socios de una 'startup' para fijar las reglas que regulan las relaciones internas de una compañía y **ayudan a evitar posibles conflictos**. Contempla aspectos como el gobierno de la sociedad, la entrada y salida de socios, las funciones de los socios y las cláusulas de no competencia o confidencialidad, entre otros. Es un documento fundamental cuando se constituye la sociedad y cuando entran nuevos socios.

'Term sheet'. Documento no vinculante que un inversor envía a una 'startup' y que recoge su interés por participar en la misma, así como las condiciones para hacerlo. De esta forma, sirve como **punto de partida para las negociaciones entre la compañía y los inversores**.



01

Breve diccionario
de inversión

02

Vías de financiación
para una 'startup'

03

A la captura de
la inversión

02. Vías de financiación para una 'startup'

Contar con los fondos necesarios es clave para que tu 'startup' crezca.

Tienes a tu disposición diferentes vías para obtener financiación y puedes recurrir a unas u otras en función de la etapa de crecimiento de la compañía y de las necesidades del proyecto.

Recuerda. El capital necesario en cada ronda de financiación es mayor a medida que la 'startup' crece (semilla, serie A, serie B, etc.).



02.1 Inversores no profesionales y pequeños inversores

'Family, fools and friends'

Literalmente, familia, tontos y amigos: la tríada hace referencia al círculo más cercano al que recurrir para dar los primeros pasos de la 'startup'.

'Bootstrapping'

Proceso por el que una 'startup' crece sin recurrir a la financiación externa: invierte los fondos de los que dispone y reinvierte los ingresos que obtiene en el negocio. Las principales ventajas son el mantenimiento del control de la empresa, el menor riesgo al no tener que hacer frente a una deuda y la optimización de recursos. Ahora bien, no es un modelo aplicable a todas las 'startups'.

FASES PRINCIPALES*



'Pre-seed'



'Seed'



'Early stage'



'Growth'

*En español, presemilla, semilla, fase temprana y crecimiento



'Crowdfunding'

Modelo de financiación donde pequeños inversores realizan aportaciones reducidas para poner en marcha un negocio a cambio de recompensas (por ejemplo, acceso exclusivo a la solución y al producto).

EJEMPLOS:



KICKSTARTER

'Equity crowdfunding'

Modalidad por la que los pequeños inversores adquieren participaciones de la empresa en la que invierten. A diferencia del 'crowdfunding', se convierten en propietarios de la participación en el capital de la compañía y pueden obtener un rendimiento de su inversión.

EJEMPLOS:



FASES PRINCIPALES



'Pre-seed'



'Seed'



'Early stage'



'Growth'

02.2 Fuentes profesionales

'Business angels'

Inversores particulares que invierten su dinero en compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Generalmente, cumplen la función de mentores al poner su experiencia al servicio de los emprendedores.

EJEMPLOS:



'Venture capital' o capital riesgo

Forma de financiación donde el capital invertido en una 'startup' con un alto potencial de crecimiento se realiza a cambio de una participación en la empresa. Estos inversores suelen formar parte de firmas especializadas en inversión.

EJEMPLOS:



FASES PRINCIPALES



'Pre-seed'



'Seed'



'Early stage'



'Growth'

Incubadoras y aceleradoras

Organizaciones que ayudan a que las 'startups' implementen e impulsen su modelo de negocio aportando servicios y apoyo.

EJEMPLOS:



ST>RT-UPCHILE

Apoyo de instituciones públicas

Algunas administraciones cuentan con programas específicos para respaldar 'startups' a través de subvenciones y ayudas.

EJEMPLOS:



FASES PRINCIPALES



'Pre-seed'



'Seed'



'Early stage'



'Growth'



El rol de los bancos

Las entidades bancarias son importantes **aliadas que te apoyan e impulsan para poner en marcha tu 'startup'**. Su implicación puede aportar tanto el asesoramiento necesario para cumplir con los objetivos marcados como diferentes productos de financiación.

'Venture debt'. Préstamo ideado para que tu participación accionarial no se reduzca de manera significativa. La mayor parte de este crédito está **formado por deuda que se devuelve con interés**, mientras que una pequeña fracción está orientada a la adquisición de participaciones de la 'startup'.

'Growth loans'. Préstamos destinados a **financiar el crecimiento en la etapa más avanzada** de la compañía. Aparece en rondas de financiación serie C, D o cuando tu 'startup' acomete proyectos de inversión para expandirse en nuevos mercados.

'Capital lines'. Instrumento de financiación que permite al 'venture capital' **aumentar la liquidez** y acelerar el proceso de inversión en tu 'startup'. Sirve de garantía sobre los compromisos de capital para los socios del fondo.



BBVA Spark, la nueva unidad de negocio del banco dedicada a impulsar empresas de alto crecimiento, reúne este tipo de productos para que tu 'startup' pueda desarrollarse con el respaldo financiero y la orientación adecuada proporcionada por banqueros especializados.

01

Breve diccionario
de inversión

02

Vías de financiación
para una 'startup'

03

A la captura de
la inversión

03. A la captura de la inversión

Atraer financiación es un desafío. Para lograrlo, hay que considerar algunos de los **factores** que los inversores tienen en cuenta a la hora de **analizar oportunidades**.



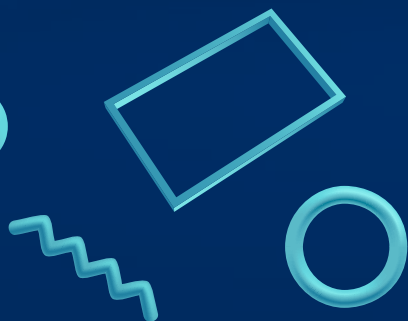
Equipo. Reunir a profesionales que destaquen por su **talento** desde el comienzo es clave para generar la confianza necesaria y que los inversores apuesten por una idea.

Mercado. Analizar el 'product market fit', es decir, **ajustar el producto a las necesidades del mercado**, es fundamental para que el proyecto tenga éxito y consiga el impulso que necesita.

'Timing'. Estar en el sitio adecuado, en el momento adecuado. Identificar el **periodo idóneo** para lanzar un producto o servicio ayudará a captar clientes e inversores.

Tecnología. Una de las principales bazas para atraer inversión es sacar partido al músculo tecnológico. Por ello, se deben analizar las oportunidades del IoT, las API, el metaverso o la inteligencia artificial y **aprovechar al máximo sus ventajas** para diferenciar el producto o la solución. La tecnología no es un elemento accesorio, es un pilar que nutre y potencia el valor de tu 'startup' desde cada ángulo.

Regulación. Es recomendable **conocer las normativas específicas** del mercado donde va a lanzarse la solución para afinar el proyecto.



Regulación.

En **España**, la '**ley de startups**', aprobada por el Congreso de los Diputados de manera reciente, establece **beneficios para emprendedores** (agilidad administrativa, ventajas fiscales o entornos de prueba para innovar), **profesionales** (tratamiento favorable a las opciones sobre acciones y visado para nómadas digitales) e **inversores** (como facilidades para no residentes, deducciones fiscales y un régimen favorable para el 'carried interest' con exenciones de hasta el 50%). Ahora, la normativa debe ser tramitada en el Senado y se espera que entre en vigor en enero de 2023.

En **América Latina**, numerosos países han creado marcos para proteger e impulsar su tejido de 'startups'.

México fue pionero en la aprobación de una ley de innovación financiera, mientras que **Colombia**, **Argentina** o **Chile** han promulgado nuevas normas que favorecen la creación de compañías emergentes.



Los nutrientes para que tu 'startup' florezca

Crear un proyecto sólido y contar con herramientas para captar inversores es fundamental para **impulsar una 'startup'** y lograr que tu empresa pase al siguiente nivel.

Tus **ideas**, la **tecnología** y la **inversión** ayudarán a que tu proyecto crezca para alcanzar el cielo de la innovación.





Open Innovation

Fuentes: [IEBS](#), [Investopedia](#), [Lanzadera](#), [BBVA](#), [Angels Capital](#), [Deloitte](#),
[PitchBook](#), [Startupeable](#), [Delvy](#), [Crunchbase](#) y [DealRoom](#).