

FUENTES DE FINANCIACIÓN: QUIÉN

Es conveniente entender las distintas fuentes de financiación, es decir, QUIÉN puede financiar tu empresa, así como el momento en el que puedes acceder a cada una de ellas:

DESAROLLO PRODUCTO	FASES FINANCIACIÓN	FUENTES FINANCIACIÓN
Problem- Solution Fit	Seed	<ul style="list-style-type: none"> - BOOTSTRAP - FFF - INCUBADORA -BUSINESS ANGEL
Product - Market Fit	Earllystage	<ul style="list-style-type: none"> - BOOTSTRAP - ACELERADORA - BUSINESS ANGEL - VENTURE CAPITAL
Motor de Crecimiento	Growth	<ul style="list-style-type: none"> - BOOTSTRAP - BUSINESS ANGEL - MEDIA 4 EQUITY
Escalar	Expansion	<ul style="list-style-type: none"> - BOOTSTRAP - BUSINESS ANGEL - SOCIO INDUSTRIAL

BOOTSTRAPING

Este concepto se aplica a los emprendedores que comienzan sus proyectos con muy pocos recursos.

También se utiliza para proyectos cuyas operaciones generan cash desde el inicio, por lo que no son tan intensivos en necesidades financiera

FFF (FOOLS, FRIENDS AND FAMILY)

No requiere mayor descripción.

Lo único que debes tener en cuenta es que los proyectos emprendedores tienen un alto riesgo, por lo que es preferible que los FFF sean conscientes de ello e inviertan un importe que no comprometa su situación o ahorros

INCUBADORA

Qué es

Es una entidad que selecciona proyectos emprendedores y los “incuba” desde su nacimiento, es decir, les acompaña en las primeras fases de desarrollo con herramientas diversas.

Beneficios para la startup

- Espacio de trabajo
- Mentoring
- Networking
- En algunos casos financiación

Qué recibe la incubadora

Habitualmente la incubadora recibe un porcentaje del equity, alrededor de un 5%-10%.

Ejemplos en España

- Lanzadera
 - Wayra
-

ACELERADORA

Qué es

“Programas diseñados para disparar el crecimiento de startups a base de una mezcla entre mentoring, formación, y acceso a una red de inversores y expertos”. Javier Megías

Aceleradora vs incubadora

- Las incubadoras “incuban” proyectos en etapas iniciales
 - Las aceleradoras “aceleran” proyectos en fases más avanzadas
-

VENTURE BUILDER

Qué es

Un venture builder es un vehículo, habitualmente creado por emprendedores que han tenido éxito anterior, dirigido a impulsar proyectos propios.

Principales características:

- El es el promotor y principal accionista
- El VB genera las ideas. En muchos casos son copy- cuts de startups que han triunfado en otros sitios
- El VB selecciona al equipo, que recibe un % del equity
- El VB dispone de unos recursos centrales, que generan sinergias entre todos los proyectos.

Ejemplos:

- La financiación inicial y el riesgo lo asume el VB Ejemplos
- Rocket Internet es el mayor Venture Builder de Europa.
- Antai, fundado por Miguel Vicente y Gerard Olivé
- Demium Startups
- Nunclio

VENTURE BUILDER VS ACELERADORAS E INCUBADORAS

Los Venture Builder no son una fuente de financiación o de apoyo para una startup, sino que desarrollan proyectos propios en los que tienen una participación mayoritaria.

VENTURE CAPITAL

Es un tipo de capital riesgo que financia startups.

Cómo funciona un VC

- Invierte en proyectos que ya tienen cierta tracción, es decir, no puedes acudir a un VC en la fase Seed.
- Su inversión tiene un horizonte temporal, es decir, su objetivo es salir en un plazo (5-10 años). Esta salida se produce debido a posteriores ampliaciones de capital o por la adquisición de la compañía.
- Buscan un retorno orientativo de X10 sobre su inversión. Es decir, si no existen perspectivas de que tu empresa pueda valer diez veces más que ahora, difícilmente será atractiva para un VC.
- Tienen una cartera de inversiones diversificada, de las cuáles, por pura estadística, solo un 10%-20% logra la rentabilidad esperada.
- Aporta know-how y networking a sus participadas

Ejemplos de Venture Capital

- Kibo Ventures <http://kiboventures.com/>
 - Samaipata Ventures, fundador por José del Barrio (fundador de la Nevera Roja y socio de ThePowerMBA) <https://samaipataventures.com/es>
-

MEDIA 4 EQUITY

Para qué sirve

Es una fórmula que sirve para financiar el crecimiento en fases de Growth.

Cómo funciona

Consiste en la entrada de un medio de comunicación en el accionariado de tu empresa.

Es realmente un “canje” entre equity y campañas en los medios.

Habitualmente se da en rondas de financiación, en las que se produce una ampliación de capital, y parte de ese capital se suscribe por inversores que aportan fondos, y otra parte queda en manos del medio de comunicación, que aporta las campañas.

Habitualmente suele ser un “adicional” a la ronda, es decir, te permite ampliar el tamaño de la ronda.

Ventajas respecto a ampliar capital y contratar las campañas directamente a un medio.

El medio de comunicación es tu socio, en vez de un proveedor, por lo que tienes acceso a know-how, espacio preferencial, descuento, etc.

La clave

Que estés en el momento adecuado para utilizar medios como la TV, radio o prensa.

SOCIO INDUSTRIAL

Los socios industriales son empresas de tu mismo sector que bien pueden invertir o adquirir tu compañía por motivos estratégicos como los siguientes:

- Búsqueda de potenciales sinergias
 - Entrar en un nuevo mercado geográfica y adquirir una posición de dominancia
 - Entrar en tu negocio como estrategia de diversificación, porque son conscientes de que tu potencial de crecimiento es mayor que el suyo y no quieren “quedarse fuera”.
-

EQUITY CROWDFUNDING

Existen plataformas que ponen en contacto inversores con startups, permiten invertir tickets menores y además hacen el proceso más automático y transparente.

Ventajas para el inversor

Invertir en no cotizadas, principalmente startups en las que de otra forma no podría hacerlo

Ventajas para la startup

- Acceder a una enorme comunidad inversora
- No tener que “desgastarte” en la búsqueda y gestión de inversores

Ejemplo

El mejor ejemplo es StartupXlore de nuestro amigo Javier Megías.
www.Startupxlore.com

ORGANISMOS PÚBLICOS

Adicionalmente, puedes recurrir a organismos públicos que conceden, habitualmente, préstamos participativos.

Aconsejamos que la viabilidad de tu cash-flow o de tu negocio no dependa de este tipo de financiación.

Enisa es el caso más habitual en España