
Temario

Unidad 5

a) Financiamiento para una Startup

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

La primera forma que los emprendedores levantar inversión es a través de la triple F, del inglés family, friends a
*** fools, ya que quien más que un familiar directo, un buen amigo o definitivamente un loco le prestaría dinero a un emprendedor.

FFF (*FRIENDS, FAMILY AND FOOLS*)

Esta es la primera fuente de financiamiento a la que suelen recurrir los emprendedores. Se trata de familiares, amigos, y otras personas cercanas con un cierto capital que estén dispuestas a invertir en el proyecto. Si bien tiene el potencial de destruir relaciones personales, es también una forma de demostrar que el proyecto es viable. Conseguir dinero de personas cercanas suele ser un paso necesario para convencer a un inversor ángel o a un VC de que ya se cuenta con un cierto capital, y de que alguien externo al *startup* cree en el proyecto.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

BOOTSTRAPPING

Esta opción, muy popular entre emprendedores jóvenes y entre aquellos que no tienen grandes responsabilidades financieras, implica solventar los gastos del *startup* sin buscar financiamiento externo. Ya sea viviendo de ahorros mientras se desarrolla el producto, o realizando trabajos *freelance* mientras despegas el negocio, muchos emprendedores prefieren no involucrar a terceros en sus proyectos. Y esto tiene sentido, después de todo permite enfocarse 100% en el producto y la estrategia de negocios, retener el 100% del *equity*, y no involucrar a terceros en la compañía. Sin embargo, también implica sacrificios, como no contar con mentores experimentados, y vivir sin cobrar por muchos meses. Algunos *startups* exitosos que utilizaron esta estrategia fueron GitHub, que creció orgánicamente por 4 años antes de levantar su primera ronda (de \$100 millones de dólares) y 37Signals.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** CROWDFUNDING

Este modo de financiarse es más frecuente en proyectos que tienen que ver con *hardware* o con el desarrollo de productos. Consiste en subir el proyecto a un sitio como Kickstarter o Indiegogo (aunque también hay otros), y convencer a una masa de entusiastas y *early adopters* de colaborar con pequeñas sumas de dinero a cambio de acceso inicial al producto, o algún otro beneficio. Una de las ventajas de este sistema es que no se debe entregar *equity* de la compañía y que, cuando se obtiene un determinado éxito, éste suele ir acompañado por la viralización y difusión del proyecto, que genera incluso interés de inversores y de nuevos clientes. Oculus es un buen ejemplo de una compañía que se financió y creció a partir de esta técnica, antes de ser adquirida por Facebook por 2 mil millones de dólares.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** UNIRTE A UNA INCUBADORA O ACELERADORA DE NEGOCIOS

Las incubadoras y aceleradoras de negocios son grandes aliadas a la hora de financiar un proyecto. Además de proveer de instalaciones, recursos, contactos, mentoría y experiencia, en general estas instituciones —asociadas muchas veces a empresas, universidades, o emprendedores exitosos— proveen capital semilla que permite ayudar a desarrollar o acelerar el crecimiento de un *startup* en sus primeras etapas.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

OBTENER APOYO DE UN FONDO GUBERNAMENTAL

Prácticamente todos los gobiernos, tanto a nivel Nacional como Provincial, cuentan con fondos dedicados a patrocinar a nuevos emprendedores. Después de todo, una compañía que nace hoy, tiene el potencial de generar decenas de miles de empleos en unos pocos años. En Argentina algunos de estos fondos son el Fonsoft y el Fontar, del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva del Gobierno Nacional; o Buenos Aires Emprende, del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. A nivel regional CORFO, del Gobierno de Chile, es una de las instituciones de este tipo más abiertas y dinámicas. En todos los casos, sin embargo, hay que tener en cuenta que el dinero que estos fondos otorgan cubrirá solamente una proporción de los costos, y que su entrega estará sometida a la aprobación de las cuentas y los gastos del *startup* por parte de un auditor, por lo que se requiere de un trabajo burocrático y de mucha claridad en las cuentas.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** BUSCAR UN INVERSOR ÁNGEL

Llegar a un inversor ángel no siempre es sencillo, pero existen una gran cantidad de emprendedores exitosos y personas interesadas en apoyar a los nuevos emprendimientos dispuestas a invertir y hasta a ofrecer su experiencia. Una buena forma de llegar a potenciales inversores ángeles es volverse activos en la comunidad emprendedora, ir a reuniones, leer y escribir en blogs, y así comenzar a generar contactos que permitan concretar reuniones y cerrar el trato.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** CONSEGUIR UN CLIENTE O *PARTNER* ESTRATÉGICO

Esta es una buena alternativa cuando se trabaja con proyectos *B2B*, o con productos físicos de consumo masivo. Consiste en encontrar a un cliente o un *partner* que esté dispuesto a pagar por adelantado por el producto, permitiendo que se utilice ese dinero para el desarrollo o la puesta en marcha del proceso de fabricación del mismo. Si bien no requiere de entregar *equity* o involucrar a un tercero en el proyecto, este tipo de financiación supone atenerse a fechas límite exigentes, y a lidiar con clientes demandantes.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** BARTERING

El *Bartering*, o trueque, es una buena técnica para acceder a determinados servicios y facilidades, tales como instalaciones, equipamiento, o consultoría, sin tener que poner el dinero de un alquiler o el pago de honorarios. Como su nombre lo indica, consiste en intercambiar el talento o servicios que los miembros del equipo del *startup* pueden ofrecer, por otros beneficios. Por ejemplo, un grupo de emprendedores puede dedicar algunas horas de su tiempo para desarrollar un nuevo sitio *web* para una compañía, a cambio de que ésta le preste espacio de oficina.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

*** BUSCAR UN VC

Finalmente, si bien es poco habitual para un *startup* que está dando sus primeros pasos, siempre es posible recurrir a un fondo de inversión (VC de su sigla en ingles Venture Capital) . Sin embargo, antes de perder tiempo recorriendo este camino, es importante recordar que estos fondos solamente invertirán si ven un alto potencial de crecimiento en el proyecto, y si este demuestra haber alcanzado ciertas métricas que hayan permitido desarrollar un modelo sostenible, por lo que no es recomendable acercarse con una compañía en pañales que no tenga una mínima definición de sus procesos y objetivos.

Material complementario de la unidad

Link a video relacionado

1. ... <https://www.youtube.com/watch?v=30ziVNTTIWg>

Link a lectura complementaria

1. ... <https://www.losqueestanentodas.cl/pp-gu%C3%ADa-las-alternativas-de-financiamiento-disponibles-en-chile-para-que-emprendas>

Link a investigación relacionada

1. ... <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/50/1/TFG000204.pdf>