Financiamiento de proyectos en Internet

**APUNTE 4 – Proceso de formación de una empresa en internet**

Contenido

[1. Generando la idea 2](#_Toc257804019)

[2. Reunión alrrededor de la mesa de la cocina 2](#_Toc257804020)

[3. Obteniendo el Compromiso formal de los Fundadores 2](#_Toc257804021)

[4. Dedicación Full Time 2](#_Toc257804022)

[5. Creando el Plan de Negocios o Business Plan 2](#_Toc257804023)

[6. Buscando al Management Team 2](#_Toc257804024)

[7. Buscando el Capital Semilla 3](#_Toc257804025)

[8. Llegada del anciado dinero 3](#_Toc257804026)

[9. Buscar una oficina 4](#_Toc257804027)

[10. Lanzamiento 4](#_Toc257804028)

[11. Búsqueda del Capital de Trabajo 4](#_Toc257804029)

[12. IPO (OPA) - Initial Public Offering (Oferta Pública de Acciones) 4](#_Toc257804030)

[13. Manejando la post IPO - Initial Public Offering o encastellano OPA - Oferta Pública de Acciones 4](#_Toc257804031)

***Bibliografía básica: High Tech Start UP Cap. III - Autor: John L. Nesheim - Editorial: The Free Press***

***Traducción libre resumen y agregados: Prof. José M. Calderazi***

# 1. Generando la idea

El o los fundadores deben concentrarse en la creación de una Visión de su futura empresa.

Sin el suficiente convencimiento de sus fundadores la idea o sueño de esos emprendedores termina en una pérdida de tiempo y dinero.

# 2. Reunión alrrededor de la mesa de la cocina

El segundo paso consiste en solidificar ese sueño creado como consecuencia del punto 1, comenzando por redefinir la Visión o empezando a poner los pies sobre la tierra para lograr el objetivo de crear una empresa. Es una etapa que requiere tiempo para reuniones entre amigos cercanos y confiables del tipo de reuniones familiares.

# 3. Obteniendo el Compromiso formal de los Fundadores

Es un paso delicado en la vida de un Start Up dado que en esta etapa se dividen o identifican los Hacedores de los Soñadores.

Hay que convencer a la gente clave que este es el momento de seguir o dejar.

# 4. Dedicación Full Time

Es el momento en que los fundadores deben abondonar sus actuales trabajos para dedicarse 100% por 100% al desarrollo del nuevo negocio. Esto es recomendable hacerlo antes de hacer el BP.

Obviamente es recomendable pero no todas las veces es posible, eso dependerá de las circunstancia económicas que arrastren o traigan consigo los Fundadores.

# 5. Creando el Plan de Negocios o Business Plan

Es, en resumen, un Plan escrito que dice como los Fundadores proyectan convertir su Visión en una constante y competitiva ventaja para triunfar con el proyecto previamente definido.

# 6. Buscando al Management Team

A esta altura del partido ya existe un BP en el cual los Fundadores tienen confianza. Hay también projecciones sobre la cantidad de personal necesaria para llevar a cabo el trabajo. Ahora llega el tiempo de buscar a las distintas personas que colaborarán con los Fundadores y en especial aquellos puestos claves porque con ellos seguramente no solo habrá que fijar el sueldo sino también alguna participación en el negocio, conocido en inglés como Stock Options.

# 7. Buscando el Capital Semilla

Los Fundadores deben tener una estrategia para atraer a los posibles inversores y una idea de cuales son los Ventures Capitals disponibles o que mejor se adaptan al perfil de su negocio y también deben tener, lo más claro posible, como diferenciarse del resto de proyectos que por lo general llegan hasta las oficinas de los VC.

Seguramente necesitarán ayuda en los siguientes temas:

* A quien contactar
* Guía para una presentación inteligente
* Acuerdos de Valuación. Liquidación y Precios

El objetivo de los Fundadores debe ser:

* Conseguir un VC líder que soporte el lanzamiento
* Negociar que parte de sus acciones ceden en dicho logro
* Conseguir un precio razonable
* Un calendario de tareas que permita llegar con algún efectivo en el banco.

Cuando un Venture Capitalist manifieste interés, comenzará el estudio en profundidad de su proyecto por parte del VC quien intentará indagar sobre la sustentabilidad del negocio y la capacidad y compromiso del managment team.

Si todo va bien el VC realizará propuestassa que seguramente implicarán un cambio el Plan de Negocios o al menos su adaptación.

También negociará el % de capital accionario de la empresa que onbtendrá a cambio de su inversión.

Desde el punto de vista formal se estila firmar una Carta Intención y hacer un Due Diligence. Esta es una etapa para trabajar con un buen Abogado porque se tocan los estatutos sociales para fijar la representación del directoro, los derechos y obligaciones de las partes y los mecanismos de salida.

# 8. Llegada del anciado dinero

Obtenido el dinero, llegará el momento de la puesta en marcha del proyecto. Es muy probable que en esta etapa el día a día lo maneje el Emprendedor pero el VC se reservará la supervición y manejo de los fondos. Es oportuno tener también definido el Banco con el cual se va a operar.

# 9. Buscar una oficina

Si bien parece un hecho menor en la práctica no lo es porque en general es el priemr gran gasto que no tiene retorno inmediato.

# 10. Lanzamiento

# 11. Búsqueda del Capital de Trabajo

La búsqueda y obtención de fondos nunca termina y es parte de las principales obligaciones del CEO

# 12. IPO (OPA) - Initial Public Offering (Oferta Pública de Acciones)

En este punto hay quee leer el artículo "La Fiebre de los IPO" y se comentará en clase.

# 13. Manejando la post IPO - Initial Public Offering o encastellano OPA - Oferta Pública de Acciones

El tema se dará en clase.