

## FUNDRAISING

Es posible que hayas escuchado muchas historias de éxitos sobre procesos de recaudación de fondos o fundraising. Ciertamente, si éste se realiza con la preparación debida se incrementan las posibilidades de éxito. No obstante, lo cierto es que no es fácil levantar capital.

En el caso de un emprendimiento puede ser un proceso muy frustrante, ya sea porque no se sabe iniciar o no se sabe llegar al inversionista adecuado. A continuación respondemos algunas inquietudes que se suelen tener en el proceso de fundraising.

### **1. ¿Cómo reconocer el momento perfecto para empezar a levantar capital?**

Dado que las circunstancias de cada emprendedor y de cada empresa son distintas, la respuesta no es única. Sin embargo algunas condiciones pueden ayudarte a dar ese primer paso. A continuación presentamos algunas de ellas:

- Te has preparado lo suficiente, quizás a través de análisis de mercado, consultorías o de cualquier otra forma para sentir que tus estimaciones y valoraciones son buenas. También es importante que sientas que tu esfuerzo se va a ver remunerado, de nada sirve que sientas que no obtienes lo que mereces, pero con suficiente humildad para no sobrevalorar las expectativas.
- En línea con lo anterior, conoces bien las condiciones de mercado y eres capaz de adaptarte a las demandas del mismo. Lo realmente importante es saber leer las necesidades del sector.
- Una vez que el emprendimiento esta operando y tiene un flujo de caja positivo, puedes otorgarte cierto poder de negociación y libertad para rechazar ofertas. Así podrás ver con mayor claridad cuales ofertas son las más indicadas.

### **2. ¿Existe algún modelo de éxito garantizado?**

Toda empresa es distinta, nunca encontrarás dos empresas idénticas, hasta sus empleados son diferente, es por ello, que no existe un modelo garantizado. Evita mitificar a empresas que han tenido éxito en el pasado y no saques conclusiones universales de sus experiencias. Recuerda que las condiciones de mercado siempre cambian y con ellas deben cambiar las estrategias. Sin embargo, lo que

sí es común para todas las empresas exitosas es que saben poner el capital al servicio de sus objetivos, y no lo contrario.

### **3. ¿Está bien fijar mi propio precio de la empresa? ¿Se puede “exigir” durante el proceso de negociación?**

Siempre depende de la empresa, de sus condiciones, prestigio, etc. Algunas empresas son perfectamente capaces de fijar su propio precio o “subir” la oferta de financiamiento que está negociando, pero esto puede ser demasiado riesgoso. Para la mayoría de las empresas lo mejor que se puede hacer es simplemente tomar la mejor de las ofertas que le presenta el mercado, sin exigir más de la cuenta. Si te arriesgas a pedir una valoración específica y te la rechazan, estarás en una posición incómoda en que conformarse con menos significa reconocer que tu empresa no vale tanto o que estás desesperado por financiamiento.

Las señales que toma un inversionista para valorar tu empresa son: el tamaño del proyecto, la etapa del emprendimiento, estructura de costo, las ganancias de la empresa, los montos de procesos anteriores de levantamiento de capital, etc. Un financista que realmente quiera trabajar contigo se esforzará por trazar una oferta que sea atractiva para ambos.

### **4. ¿Cuándo dar por terminado un proceso de fundraising?**

El proceso de fundraising suele terminar cuando consideres que has acumulado suficiente colchón como para dar el siguiente paso y poder costear todas tus estimaciones. La regla de oro es recaudar solo el capital más capital que el que puedes poner en uso, tienes poca utilidad para capital ocioso.

### **5. ¿Qué inversores son los más adecuados para mi empresa?**

Lo ideal es buscar aquellos inversores que mejor se adecuen a la situación en la que te encuentras. Si estas arrancando no busques a financistas gigantes cuyo portafolio está repleto de grandes empresas, más bien busca algún inversor especializado en capital semilla o especialmente interesado en startups y etapas iniciales.

Eventualmente podrás avanzar hacia una etapa de crecimiento en donde requieras a esos inversionistas gigantes. También toma en cuenta el tipo de negocio que suele financiar el fondo de inversión al seleccionarlo.

## **6. ¿Quiénes son los inversores híbridos? ¿Vale la pena involucrarse con ellos?**

Un inversor híbrido, o mixto, es aquel que suele invertir en mercados de capital público (bolsa de valores) y también le interesa diversificar su portafolio con empresas privadas. El inversor mixto no solo te ayuda a levantar capital, sino que además sus conocimientos de los mercados de capital público, puede brindarte una ventaja a la hora de realizar tu IPO (Oferta Pública inicial, siglas en inglés) y transitar hacia una etapa pública.

## **7. Para las startups, ¿es mejor utilizar “especialistas” que inversores ordinarios?**

Recuerda que la estrategia dominante es buscar inversores que mejor se adecuen a tus necesidades. Los “especialistas” hacen eso, sin embargo también existen desventajas de elegir ese tipo de financiamiento. Debes ponderar y analizar cuidadosamente el costo-beneficio que reporta. En el caso de las startups, los especialistas son conocidos también como incubadoras, “think tanks y hubs”, son organizaciones con un gran volumen de capital específicamente destinado a invertir en startups, que entre sus numerosas ventajas incluyen distribución expandida, asesoría especializada, mercadeo, credibilidad implícita, acceso a tecnología, apoyo logístico, entre muchas otras. Existen ciertas desventajas como cerrarse a algunos canales de distribución y pérdida de autonomía. Este asunto de la autonomía puede ser de suma importancia, por ende antes de saltar a bordo con un especialista primero debes entender cómo trabaja con las empresas en su portafolio y que pretende obtener.

## **8. ¿Con cuántos Inversores debo hablar antes de tomar una decisión?**

Se suelen escuchar varias ofertas para discernir entre ellas y elegir la mejor. Siempre se busca equilibrar eficiencia vs maximizar posibilidades de éxito. Lo ideal es tener varias opciones abiertas para que puedas manejarte con cierta flexibilidad ante rechazos u ofertas no muy atractivas. Imagínate que solo hables con 1 o 2 inversionistas en una ronda, de salir mal, tendrías que empezar desde cero y eso es muy agotador. Es mejor tener un abanico de opciones, sin embargo, tampoco quieres tener demasiadas opciones para no alargas las rondas (pierdes tiempo), ni sacrificar atención personalizada para cerrar un trato.

## **9. ¿Cuánto tiempo suele tardar una ronda?**

Es variable, puede durar días, semanas, y hasta meses. Lo más probable es que la ronda dure más de lo que esperabas, porque cualquier cosa puede afectar el desempeño de la misma de manera inesperada. Lo mejor que puedes hacer para minimizar el tiempo es prepararte muy bien en la etapa previa y obtener un conocimiento muy preciso de todos los indicadores internos y externos que hacen juego en el sector. Debes conocer a fondo las condiciones de mercado. Si bien quisieras salir rápido de esta etapa, no debes apurarte, asegúrate que tengas suficiente colchón y un buen flujo de caja antes de concluir la ronda.

## **10. Al tratar con inversionistas, ¿Qué tanta información debo suministrarles?**

En este mundo la honestidad es clave. Debes ser totalmente transparente con tus potenciales financistas. No temas por tu privacidad, en el mundo financiero, especialmente en el de capital de riesgo, la confianza y la reputación son los activos más valiosos que pueden tener las empresas, y la manera más rápida de perderlas es rompiendo acuerdos. Al esconderles información, no podrán asesorarte de la manera adecuada ni traer a la mesa ofertas óptimas.

## **11. ¿Deuda o equidad?**

Endeudarse puede ser muy atractivo, puede minimizar el costo de largo plazo del capital, minimizar costos operativos, entregarte flexibilidad y solventar problemas de flujo de caja. No hay que temerle a la deuda, sin embargo, tampoco abusar. Las consecuencias de no saldar compromisos adquiridos son muy severas pudiendo llevar a la quiebra en instancias finales. Piensa en la deuda como un complemento de tus acciones, pero nunca como un sustituto.

## **12. ¿Es necesario contratar asesores?**

La asesoría puede ser una herramienta demasiado útil, contar con consultores reduce costos operativos no monetarios, racionalizando el proceso de levantamiento de capital, otorgándote mucho más tiempo para el manejo de tu negocio. Otra ventaja significativa es el hecho de que los asesores pueden ayudarte a acceder a un mayor conjunto de posibles inversores e incrementar tus canales de apertura y distribución. A pesar de estas ventajas, no es estrictamente necesario contratar asesores, algunas empresas son perfectamente capaces de dirigir su propio proceso de levantamiento de capital sin ningún tipo de apoyo

interno, además que al no tener asesores de ciertas maneras conservas mayor autonomía y ahorras dinero que puede perfectamente servir de colchón.

### **13. ¿Qué hago con las acciones secundarias?**

Vender acciones puede aliviar problemas de liquidez en tu empresa, lo que significa que puede mitigar la presión que recae sobre empleados y generar un efecto positivo que les permita motivarse y sentirse comprometidos con la empresa. Por otro lado puede ser bastante perjudicial la venta de acciones en la vida joven de la empresa. Los posibles inversionistas podrían verse renuentes a invertir en la empresa puesto que pueden malinterpretar los motivos por los cuales los accionistas quieren vender esas acciones.

En última instancia la decisión depende de una serie de variables únicas de cada empresa: Que tantas acciones se están vendiendo, que porcentaje de la propiedad patrimonial total se está vendiendo, en qué etapa se encuentra la empresa, si existe un flujo predecible de ganancias, entre otras.

### **14. ¿Qué pasa si salgo con las manos vacías de un proceso de fundraising?**

Bien sea porque las condiciones de mercado se voltearon en tu contra, hubo un error de estimación o cualquier otra razón el éxito en el proceso de fundraising nunca está garantizado, así que es una buena idea contar con algún plan de reserva o estrategia de salida.

Un buen plan de reserva o estrategia de salida puede ser modificar tu conducta de endeudamiento, aumentar el volumen de liquidez (cash), entre otras. Lo importante es que cualquier estrategia que selecciones te permita gestionar los daños y aumentar tu flujo de caja, o poder de negociación, para encarar un próximo proceso.