

Proyecto apoyado por



Academia de  
Emprendimiento



## Módulo 4: Venture Deals

# POR QUÉ DEBO HABLAR CON UN ABOGADO

**Rodrigo Bustamante**  
Abogado en FS Abogados

# ¿Por qué debo hablar con un abogado al levantar capital?



## Lamentablemente por varias razones.

Primero, se debe ver en qué condiciones se está levantando capital.

## Generalmente existen dos hipótesis:



### 1) Existe una valorización determinada y firme de la Sociedad:

- Es más fácil negociar con los inversionistas y su eventual porcentaje
- Generalmente se da cuando existe facturación o algún track record financiero del proyecto.

Generalmente existen dos hipótesis:



## 2) No existe esta valorización:

- Por lo tanto, es muy difícil ponerse de acuerdo de una sobre todo si no hay muchos puntos de referencia (financieros, clientes, etc.).



# No existe una valorización



En este caso, principalmente existen  
dos herramientas o instrumentos  
para levantar capital:

- Mutuos o Notas Convertibles.
- SAFE (Safe Agreement for Future Equity).

### Similitudes

- Mismo objetivo: recibir dinero de un inversionista postergando la valorización de la sociedad para más adelante, cuando se cuente con más información para hacer una valorización más aterrizada.
- Los Inversionistas no son accionistas de la Sociedad.

### Diferencias:

- La nota convertible es deuda: tiene una tasa de interés y es exigible (amigable al inversionista).
- El SAFE es inversión: No tiene una tasa de interés y no es exigible (amigable al emprendedor).

# Existe una valorización



En este caso, generalmente, la inversión se materializa a través de un aumento de capital en la sociedad:

Se emiten nuevas acciones de pago.

Los inversionistas son accionistas de la Sociedad.



# Existe una valorización

Sin embargo, antes de llegar a dicha situación generalmente se debe pasar por las siguientes tres etapas:

1. MOU (memorándum of understanding), Term Sheet o LOI (Letter of Intent) (Etapa de Negociación).
2. Due Diligence y NDA (Etapa de Revisión).
3. Aumento de Capital propiamente tal (Etapa de Materialización).



# **MOU, TERM SHEET o LOI (etapa de negociación)**

MOU (memorándum of understanding),  
Term Sheet o LOI (Letter of Intent): Es un  
documento que refleja los principios de  
acuerdo de la inversión en el proyecto.

# MOU, TERM SHEET o LOI (etapa de negociación)

## Define:

- Monto de la ronda de inversión;
- Valorización de la Sociedad;
- Porcentaje que se adquiere;
- Elementos básicos que contendrá el futuro pacto de accionistas;
- Entre otros.

# Due Diligence y NDA (Non Disclosure Agreement) (etapa de revisión)

## Due Diligence:

Etapa de Revisión: A través de este proceso el inversionista “revisa” la Sociedad y por lo tanto se cerciora que la Sociedad esté “en orden” y sea efectivamente lo que le dice ser.

- En industrias de Capital de Riesgo no es muy usual o el due diligence no es muy profundo.

# Due Diligence y NDA (Non Disclosure Agreement) (etapa de revisión)

- **Data Room:** Es importante armar un data room virtual en el cual se incluye la información relevante que pueda pedir el inversionista. Ejemplos:

- Escrituras de la sociedad (constitución, modificaciones, accionistas, etc.).
- Lista de empleados, contratos de trabajo, finiquitos y certificados de Previred.
- Balances y declaraciones de impuestos.
- Lista de proveedores y clientes.
- Entre otros.



# Due Diligence y NDA (Non Disclosure Agreement) (etapa de revisión)

## NDA

- Convenio de **confidencialidad** que resguarda a la sociedad y sus fundadores dada la entrega de información sensible que fluye en el proceso de Due Diligence.
- Generalmente se acordará en el MOU o en un **contrato independiente** antes de iniciar el Due Diligence.

# **Aumento de Capital (etapa de materialización)**

Etapa de Materialización de la Inversión.

Asume un proceso de Due Diligence positivo.

El inversionista pasa ser accionista.

# Aumento de Capital (etapa de materialización)

Principales documentos:



- Junta de Accionistas (aumento de capital y la modificación de estatutos)
- Contrato de Suscripción de Acciones
- Pacto de Accionistas
- Entre otros.

# Aumento de Capital (etapa de materialización)



En esta etapa el expertise  
de un abogado se vuelve fundamental  
pues es eminentemente legal.



Proyecto apoyado por

