Besting:

¡Hola! Me alegra que estés interesado en prepararte para negociar en *Shark Tank*. Es una excelente oportunidad, y conocer los términos y estructuras comunes en estas negociaciones puede marcar una gran diferencia. Aquí te explico los conceptos clave que suelen aparecer en este tipo de tratos:

**🧠 Términos y conceptos básicos en negociaciones tipo Shark Tank**

**1. Valoración (Valuation)**

Es cuánto crees que vale tu empresa. Se calcula con esta fórmula básica:

**Valoración = Monto que pides ÷ Porcentaje de participación que ofreces**

Por ejemplo, si pides \$100,000 por el 10% de tu empresa, estás valorando tu empresa en \$1,000,000.

**2. Participación accionaria (Equity)**

Es el porcentaje de tu empresa que estás dispuesto a ceder a cambio de la inversión. Cuanto más alto el porcentaje, más control cedes.

**3. Deuda (Debt)**

Algunos tiburones prefieren prestarte dinero en lugar de invertir por acciones. Esto implica que deberás devolver el dinero con intereses.

**4. Regalías (Royalties)**

En lugar de (o además de) acciones, algunos tiburones piden un porcentaje de cada venta hasta recuperar su inversión (y a veces más).

**5. Notas convertibles (Convertible Notes)**

Es una forma de préstamo que puede convertirse en acciones en el futuro, generalmente en una ronda de inversión posterior.

**6. Cláusulas comunes**

* **Opción de recompra (Buyback option):** El emprendedor puede recomprar las acciones del inversor en el futuro.
* **Preferencia de liquidación (Liquidation preference):** El inversor recupera su dinero antes que los fundadores si la empresa se vende o liquida.
* **Derechos de decisión (Control rights):** Algunos inversores piden tener voz en decisiones importantes.

**7. Tipos de ofertas**

* **Equity puro:** Solo acciones.
* **Equity + deuda:** Una mezcla de participación y préstamo.
* **Equity + regalías:** Participación más un porcentaje de ventas.
* **Solo regalías:** Sin acciones, solo un porcentaje de ventas.

**Boble triguer acelertion**

**¡Perfecto! Ahora estás entrando en el terreno de las negociaciones más sofisticadas, como las que se ven en Silicon Valley. Aquí te explico algunos de los términos y condiciones más comunes que se negocian en rondas de inversión de startups tecnológicas:**

**🧾 Términos avanzados en negociaciones de startups**

**1. Vesting**

**Es un mecanismo para que los fundadores o empleados ganen sus acciones gradualmente con el tiempo. Se usa para asegurar que se queden comprometidos con la empresa.**

* **Ejemplo típico: 4 años de vesting con 1 año de *cliff*.**
  + **Significa que no recibes nada hasta cumplir 1 año.**
  + **Luego, recibes el 25% y el resto mes a mes durante los siguientes 3 años.**

**🔒 ¿Por qué lo piden los inversores? Para evitar que un fundador se vaya con un gran porcentaje de la empresa sin haber trabajado lo suficiente.**

**2. Cláusula de no dilución (Anti-dilution clause)**

**Protege al inversor si en el futuro se emiten acciones a un precio más bajo. Existen dos tipos:**

* **Full ratchet: Ajusta completamente su participación al nuevo precio.**
* **Weighted average: Ajuste proporcional, más justo para los fundadores.**

**3. Derechos de permanencia (Founder lock-in / No expulsion)**

**Los fundadores pueden negociar cláusulas que impidan ser despedidos o expulsados sin causa justificada, o que les permitan mantener cierto control aunque pierdan mayoría accionaria.**

**4. Tag-along y drag-along rights**

* **Tag-along: Si un socio mayoritario vende su parte, los minoritarios pueden unirse a la venta.**
* **Drag-along: Si los mayoritarios venden, pueden obligar a los minoritarios a vender también.**

**5. Liquidation preference**

**Define quién cobra primero si la empresa se vende o liquida. Por ejemplo:**

* **1x preferente: El inversor recupera su inversión antes que los fundadores.**
* **Puede ser participativa (cobra y además participa en las ganancias) o no participativa.**

**6. Board seats (puestos en la junta)**

**Los inversores suelen pedir un asiento en la junta directiva para tener voz en decisiones clave.**

**7. Cláusula de arrastre (Founder vesting reset)**

**Si un fundador se va antes de tiempo, sus acciones no vestidas pueden ser redistribuidas entre los fundadores restantes o la empresa.**

**8. SAFE (Simple Agreement for Future Equity)**

**Un instrumento de inversión muy usado en Silicon Valley. No da acciones de inmediato, pero se convierte en acciones en una ronda futura, con descuento o tope de valoración.**

**¡Buena memoria! El término que mencionas es "Double-Trigger Acceleration", y es muy común en negociaciones de startups, especialmente en Silicon Valley. Aquí te explico qué es y qué otros términos similares existen:**

**🚀 ¿Qué es Double-Trigger Acceleration?**

**Es una cláusula en los contratos de acciones o stock options que acelera el vesting (es decir, te da acceso inmediato a acciones que normalmente ganarías con el tiempo) solo si ocurren dos eventos específicos:**

1. **Venta o adquisición de la empresa (cambio de control).**
2. **Despido sin causa o renuncia con causa justificada dentro de un período (por ejemplo, 12 meses después de la venta).**

**🔐 ¿Para qué sirve? Protege a los empleados clave para que no pierdan sus acciones si son despedidos tras una adquisición.**

**🧩 Comparación con otros términos similares**

| **Término** | **¿Qué significa?** | **¿Cuándo se activa?** |
| --- | --- | --- |
| **Single-Trigger Acceleration** | **Aceleración del vesting con un solo evento** | **Generalmente al vender la empresa** |
| **Double-Trigger Acceleration** | **Aceleración solo si ocurren dos eventos** | **Venta + despido sin causa** |
| **Cliff** | **Tiempo mínimo antes de que empiece el vesting** | **Ej. 1 año sin recibir nada, luego empieza el vesting** |
| **Reverse Vesting** | **El fundador ya tiene acciones, pero las pierde si se va antes de tiempo** | **Se usa para retener fundadores** |
| **Good Leaver / Bad Leaver** | **Define si alguien que se va puede conservar sus acciones** | **Depende de cómo y por qué se va** |
| **Change of Control Clause** | **Cláusula que activa condiciones especiales si se vende la empresa** | **Puede incluir aceleración, bonos, etc.** |

**🧠 ¿Por qué es importante?**

* **Para empleados: Les da seguridad de que no perderán su equity si los despiden tras una venta.**
* **Para inversores y compradores: Evita que todos los empleados se vayan con sus acciones al vender la empresa, lo que podría desincentivar la compra.**
* **Para fundadores: Es una herramienta de negociación clave para proteger su participación y la de su equipo.**

**🧭 ¿Cómo prepararte?**

1. **Conoce tus números:** Costos, márgenes, ventas, proyecciones.
2. **Ten clara tu valoración:** Y prepárate para defenderla.
3. **Define tus límites:** ¿Cuánto estás dispuesto a ceder?
4. **Estudia a los tiburones:** Cada uno tiene un estilo y preferencias distintas.