



AKADEMIA

Claves para el éxito en la búsqueda de inversión

José L de Cachavera
COO Startupxplore





Introducción



Definición de startup

Las startups son empresas de reciente creación y de base tecnológica que presentan soluciones innovadoras a problemas o necesidades sin resolver, o que se resuelven de manera poco eficiente, siendo estas, por definición, escalables.

¿Inversor tradicional o inversor startup?



A K A D E M I A

INVERSOR STARTUP

- ✓ Modelos escalables
- ✓ Intangibles
- ✓ Equipo
- ✓ Exit

VS

INVERSOR TRADICIONAL

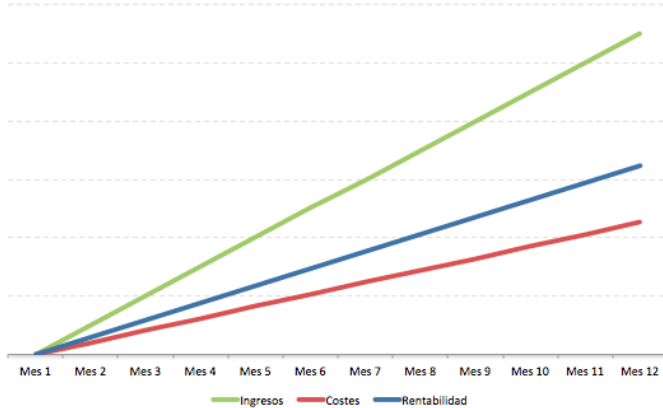
- ✓ Modelos replicables
- ✓ Tangibles
- ✓ Números
- ✓ Retornos globales

Definición de escalabilidad

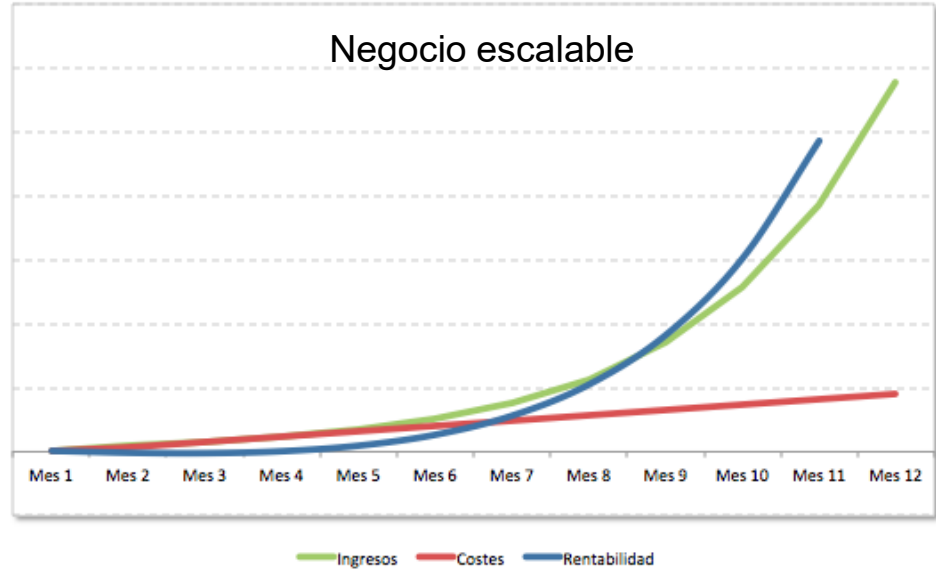


AKADEMIA

Negocio replicable



Negocio escalable



Generación de valor EXPONENCIAL

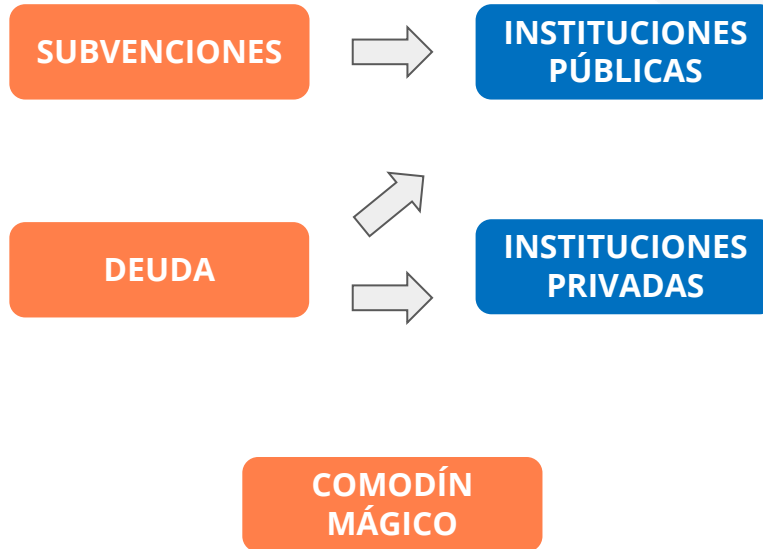


Financiación

Formatos de financiación



AKADEMIA





Inversión

Tipos de inversores



AKADEMIA

FFF

BUSINESS
ANGEL

CROWDFUNDING

VC

XYZ FOR
EQUITY

ICO / IPO

Formas de invertir

EQUITY

NOTAS CONVERTIBLES

Las fases de inversión: etapas



AKADEMIA

No factura, producto no lanzado

EXPLORACIÓN

CONCEPTO

Bootstrapping

No factura, EBITDA negativo

VALIDACIÓN

PRE SEED

Bootstrapping, FFF
Préstamos, Aceleradoras

Factura, EBITDA negativo

CONSTRUCCIÓN

SEED

Business Angels,
Crowdfunding

Factura, EBITDA positivo
(o casi)

LANZAMIENTO

EARLY/STARTUP

Business Angels, VC
Crowdfunding

CRECIMIENTO

GROWTH

VC, Deuda

MADUREZ

LATE STAGE

Deuda, Private Equity
IPO

Razones de Éxito (y fracaso)



AKADEMIA



Timing

42%

¿Por qué ahora?



Team / Execution

32%

¿Por qué este equipo?



Idea "Truth" Outlier

28%

¿Por qué esta solución?



Business Model

24%

¿Por qué este modelo?



Funding

14%

¿Será el funding un problema?

Fuente: Bill Gross

Entendiendo al inversor



A K A D E M I A

ILIQUIDEZ FALTA DE CONTROL RIESGOS

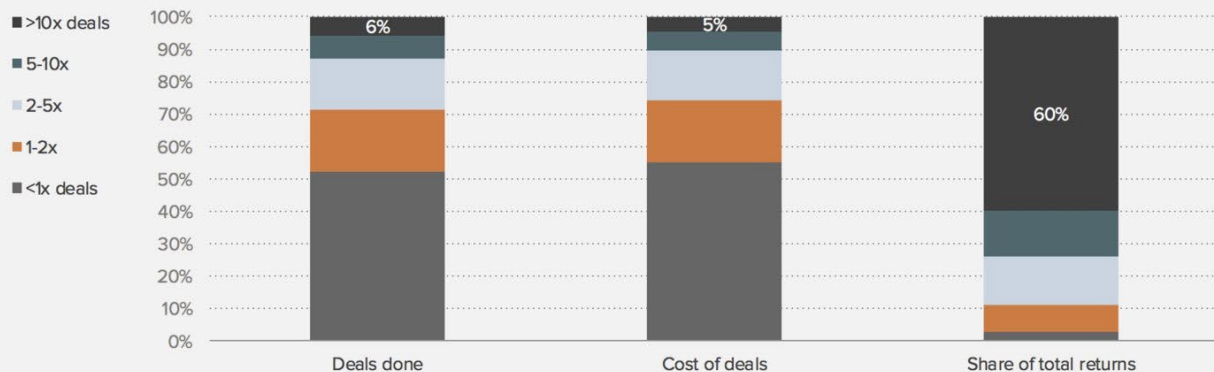
Pueden provenir de conceptos que no controlas: costes, competencia, momentum, ciclo de inversión, el mercado, el sector, regulaciones...

Power Law aplicada: distribución VC

The VC power law curve

6% of deals produce 60% of returns, and half lose money

US venture investments by return, 1985-2014



- ✓ Es habitual que una sola startup dé el retorno de TODO el portfolio
- ✓ Las claves para un inversor son diversificación y dealflow
- ✓ Más acusado en BA

¿Cómo funciona el proceso de inversión?

Total = 6 meses a un año





AKADEMIA





- Ligar – Sexo o amor?
- Con quién? Una o varias opciones? Están receptivos? Van a los mismos locales que tú?
- Lo invitamos a casa: Limpiamos?, arreglamos?, decoramos?
- La cena: una inversión apetitosa.

Factor Suerte; factor relaciones; factor barriga; factor FOMO.



¿En qué se fija el inversor?



Equipo

¿En qué se van a fijar?

- ✓ Liderazgo
- ✓ Composición / Perfiles (H+H+H)
- ✓ Aptitud / Actitud
- ✓ % Capital / salarios

¿Por qué?

- ✓ Equipos dedicados y sin fisuras.
- ✓ Esto va de EJECUCIÓN.



Estado del proyecto

¿En qué se van a fijar?

- ✓ Métricas / KPIs
- ✓ Estado del producto / servicio: Producto validado (MVP), basado en necesidades del mercado, aporta soluciones, es viable, tiene ventajas con respecto a la competencia, y no tiene fricciones no resueltas con normativa, patentes, tecnología...
- ✓ Destino del dinero
- ✓ **Product Market Fit:** El cliente está dispuesto a pagar por tu producto. / El coste de conseguir un cliente es menor que lo que el cliente nos paga por el producto. / El mercado es lo suficientemente grande como para soportar un negocio.
- ✓ Idea



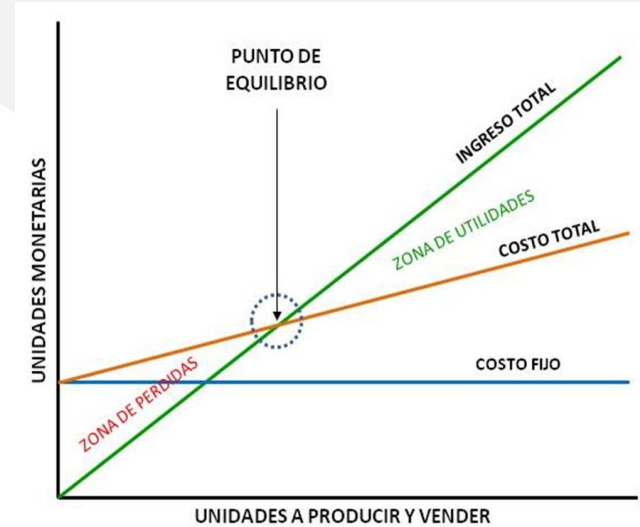
Aspectos Financieros

¿En qué se van a fijar?

- ✓ Balance de situación
- ✓ Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- ✓ Cash Flow - ¿Búsqueda del break-even?
- ✓ Proyecciones

¿Por qué?

- ✓ Muestran qué habéis hecho y qué queréis conseguir.
- ✓ Muestran el grado de eficiencia en el uso del capital.





Mercado

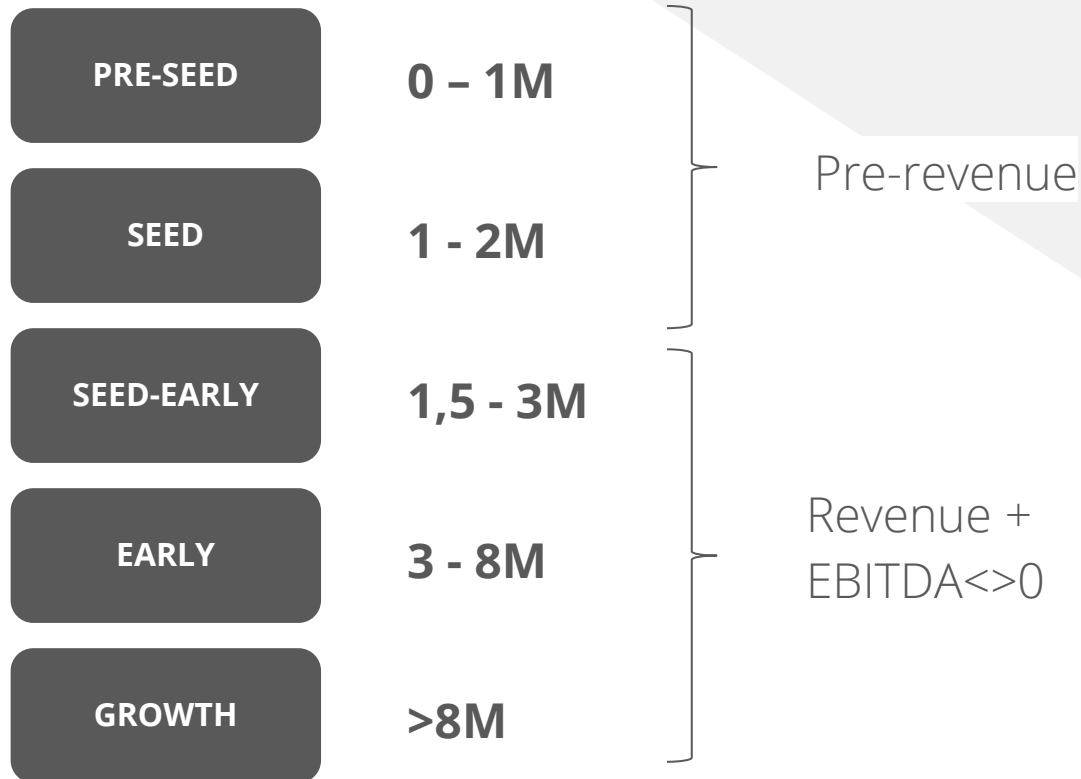
¿En qué se van a fijar?

- ✓ Evolución y tamaño del mercado
- ✓ Competencia
- ✓ Ventajas competitivas
- ✓ **Time to market**

Valoración



A K A D E M I A



Qué afecta a la valoración



AKADEMI

- ✓ Credibilidad del equipo
- ✓ Momento en el que sales a buscar inversión
- ✓ Canales testados Y FUNCIONANDO
- ✓ Retención / Churn
- ✓ Runway
- ✓ País de procedencia y tamaño de los exits
- ✓ Ciclo del sector
- ✓ Ciclo Económico
- ✓ Madurez del ecosistema
- ✓ Valor estratégico vs valor financiero
- ✓ Transacciones similares
- ✓ Dilución

Valoraciones erróneas



A K A D E M I A

2 tipologías de error

Valoración MUY
elevada

Valoración MUY
reducida



Termsheet

Termsheet o Carta de Intenciones



AKADEMIA

Un acuerdo no vinculante que establece los términos y condiciones básicos bajo los cuales se hará una inversión; recoge:

- ✓ Identificación intervinientes
- ✓ Inversión: forma e importe
- ✓ Valoración y destino
- ✓ Cláusulas reguladoras
- ✓ Calendario

El term-sheet no es vinculante, pero contiene dos compromisos que sí lo son: la **confidencialidad** y la **exclusividad**.



Pacto de Socios

Estatutos vs Pacto de Socios

	Qué regula	Publicidad	Su eficacia	Flexibilidad
Estatutos sociales	Aspectos básicos	Público	Frente a terceros	Regulado
Pacto de socios	Todo lo demás	Privado	Entre las partes	Libertad Contractual

Importante: - Utiliza ambos documentos convenientemente, cada uno tiene su función.

- Pacta la **prevalencia** del Pacto de socios

Clausulado Pacto



A K A D E M I A

- Cláusulas generales
- Funcionamiento de la sociedad
- Transmisión de las participaciones
- Compromisos del equipo fundador
- Cláusulas con trascendencia económica



Algunos Tips



Recomendaciones

- ✓ La inversión no es el objetivo, pero tampoco debe ser el último recurso.
- ✓ Austeridad máxima con o sin inversión.
- ✓ Breakeven = Libertad
- ✓ Un inversor profesional o una buena plataforma de inversión te hace mejorar.
- ✓ Crear vínculos con los inversores desde el principio.
- ✓ Trata de sacar información del “NO”.

Lecturas



A K A D E M I A

- ✓ <https://javiermegias.com/blog/>
- ✓ <https://www.kewlona.es/>
- ✓ <https://samuelgil.substack.com/>
- ✓ <https://www.jaimerodriguezdesantiago.com/>
- ✓ <https://blog.kfund.vc/>
- ✓ <https://startupxplore.com/es/blog/>



Gracias!

jose Luis@startupxplore.com