



Ingreso de Capital



<PatagoniaLab>

Proyecto apoyado por



Contenidos

- Fundamentos del levantamiento de capital y tipos de valorización.
- Revisión del estado y orden contable financiero de la empresa.
- Revisión de la estructura legal anterior a la inversión.
- Estrategias y modelos de ingreso de capital (casos).
- Estrategias para modificación de estructura societaria.
- Funciones y estructura de un Directorio.
- Negociación del alcance del proceso de acompañamiento (si corresponde).

Fundación de la StartUp

Al momento de fundar una startup, siempre hay que considerar el ingreso de inversionistas que permitan la internacionalización y escalamiento del negocio. Sin el encuentro del emprendedor con el inversionista, no hay startups. Mientras que el/la emprendedor/a lleva la empresa hacia el mercado, el inversionista lleva el mercado hacia el emprendimiento.

Contactar al inversionista

Ahora bien, llegado el momento, no es sencillo contactar al inversionista. La primera idea que se le viene a la mente a la mayoría de los emprendedores es cazarlo en un elevador para hacerle un pitch o abordarlo en una actividad social. Esta alternativa es la más compleja, ya que al inversionista le ocurrirá lo mismo que te ocurriría a ti: si un vendedor de algo que no estás buscando te acompaña al cine o al restaurante donde quieres almorzar junto a tu familia, hay posibilidades de que te escuche y se interese, pero es difícil.

Contactar al inversionista

Cualquiera de nosotros le presta más atención a las personas que nos presentan nuestro contacto. Por ello, si tienes a un conocido en común que te lo pueda presentar vía digital o presencial, será todo mucho más fácil. Así, tu primera opción podría ser tener un contacto que te lo presente; y la segunda, salir a conseguir que te escuche. Ahora si te lo encuentras de forma casual y comienzan a hablar de forma natural- y en el camino te das cuenta que es un inversionista- también es una gran oportunidad, porque todo se dará de forma armónica y natural y no se sentirá acosado. No obstante, es poco probable que ocurra.

Diseñar el modelo de negocio — desde perspectiva inversionista

El primer paso para iniciar un proceso de levantamiento de capital es definir e implementar un modelo de negocio que sea claro para el accionista. Las decoraciones y flecos solo dificultarán el análisis y podrán llevar a percibir la propuesta como una venta de humo. El inversionista querrá entender qué es el negocio (qué se vende y cuánto dinero queda), cómo funciona (quién es el cliente, cuál es su problema, por qué es valiosa la solución, etc.), cuándo se realizará (usualmente se presenta el mínimo viable centrado en el presente, acompañado de una promesa a futuro, pequeños planes de negocio proyectados a 3, 5 y 10 años), dónde se realizará (una ciudad, países o sitios online) y por qué es un negocio (diferenciación, rentabilidad, retorno para el inversionista, posibilidades de escalar, etc.)

Valoración de la StartUp

¿Cuánto vale mi startup? Es una de las preguntas que toda persona emprendedora se hace en algún momento, ya sea porque quiera lograr una ronda de financiación, porque busca venderla o por simple curiosidad. Lo difícil es saber ¿En qué basarse? Como primer paso, se pueden utilizar tres tipos de criterios principales: los objetivos, los subjetivos y los totalmente subjetivos.

— Diseñar plan de negocio desde perspectiva inversionista

Objetivos: facturación presente, la futura, la escalabilidad, el aumento de usuarios, el crecimiento objetivo de la empresa, los gastos a deducir, etc.

Subjetivos: posibilidades de crecimiento, el previsible aumento de facturación, los beneficios esperables, la posición en el mercado, etc.

Totalmente subjetivos: la originalidad de la idea, el potencial de mercado, la reacción que podrían tener los clientes, etc.



Kit Complementario

Contenido indispensable para aprobar los cursos y obtener la certificación



Temuco, Chile.
Agosto 2020



XOWORK

EL VIAJE DEL
EMPRENDEDOR
CORFO