

RETO DESAFÍA TU CAPITAL

"CÓMO NEGOCIAR TU RONDA DE FINANCIACIÓN CON ÉXITO"

#RETO DÍA 2

1.-PLAN DE NEGOCIO.

Nosotros tenemos una visión muy particular respecto al business plan. Pensamos, que hasta cierto punto, un business plan es bueno elaborarlo, pero con ciertas precauciones.

Es cierto que algunos inversores piden el business plan, pero ten presente que los buenos inversores saben que un business plan de una StartUp en los tiempos actuales no se cumple, porque sus predicciones financieras se encuentran equivocadas y más si se encuentra en fase Seed o inicial.

Generalmente, las StartUps suelen ser muy optimistas con sus datos financieros, beneficios y crecimiento a 5 años vista. Lo sentimos, no lo cumplen.

En caso que la StartUp te presente un business plan, dicho documento no debe tener más de 30 folios. Dentro de este documento tendrán que cubrir áreas como:

- **Misión y visión.**
- **DAFO.**
- **Mercado.**
- **Descripción de su producto.**
- **Equipo.**
- **Datos financieros como cash flow y previsión a 5 años.**
- **Etc**

2.-MEMORANDO DE COLOCACIÓN PRIVADA.

Este documento lo suelen utilizar aquellas Startups muy muy avanzadas.

Este documento, también llamado PPM de sus siglas en inglés:

"Private Placement Memorandum".

Tiene la estructura de un business plan pero con avisos legales y lo suelen preparar los **bancos de inversión cuando se encuentran involucrados en una operación de búsqueda de financiación.**

Te advertimos, sólo se debe dar en **Startups muy muy avanzadas** y en caso que no hayan podido conseguir financiación, a través, de otros medios de inversión como el Capital Riesgo.

3.-MODELO FINANCIERO DETALLADO.

Debes saber cuál es el modelo financiero de una StartUp y de forma detallada, donde se incluye:

- **Su Cash burn mensual.**
- **Si la Startup es capaz de administrar sus gastos exactamente según lo previsto.**
- **Los presupuestos asumidos en la previsión de ingresos.**
- **La velocidad de Cash burn mensual o consumo de caja mensual.**

Desde nuestra opinión, creemos, que hay una burbuja StartUp, y que las inversiones realizadas han sido desproporcionadas, dando lugar, a que parte de esa inversión llegue a "gastarse" de forma descontrolada, como por ejemplo:

- En campañas de marketing millonarias cuando, a día de hoy, hay muy buenos profesionales que pueden posicionar la marca a un precio razonable.
- O incluso contratar a un medio para elaborar una campaña de comunicación, donde el CEO, en vez, de estar trabajando dentro de su empresa, se dedica a estar de evento en evento.

Desde aquí te decimos, que a ti como inversor, este tipo de actuaciones NO te convienen. **Tú lo que quieres es un equipo 10, altamente comprometido y trabajando desde dentro, además de saber administrar la inversión.**

Dicho esto...

Si la StartUp es un gestor eficiente, sabrá cómo presupuestar concentrándose en poner:

"El incremento de consumo de caja por detrás del crecimiento esperado de ingresos".

Las empresas de Capital Riesgo tienen una actividad muy importante que es:

"Reconocer patrones financieros".

Que no se te olvide.

4.-LA DEMO.

Una de las cosas que les suele gustar mucho a los buenos inversores son las demos. Sí, un **prototipo del producto**, porque ésto les da una idea más clara de lo que se pretende crear. Además de preguntar en su demostración lo que hacen y lo que dejan de hacer.

Los prototipos son desarrollos de producto que no son perfectos. Y como no son perfectos en su funcionamiento, las StartUps requieren financiarse para aplicar la solución.

Si no...

¿Qué sentido tendría el ir a pasar el mal rato para buscar financiación?

No crees...

5.-DUE DILIGENCE.

Por último, y que será la avanzadilla del siguiente tema, cuando aceptas invertir en la StartUp, debes elaborar un documento llamado Term Sheet, el cuál, consiste en una serie de cláusulas a negociar antes de pasar al documento definitivo.

En esa fase, puede que tus abogados de tu potencial StartUp le pidan una serie de documentos como:

- **Tablas de capitalización.**
- **Contratos y acuerdos materiales.**
- **Contratos de trabajo.**
- **Actas de reuniones del consejo.**

A toda esta lista de documentos que le piden tus abogados a la Startup se llama:

"Due diligence".

Y que por lo general, se suele dar cuando hay un Term Sheet por medio.

NOS VEMOS EN EL #RETO 3