

# Módulo 2. Fuentes de financiación

## Introducción

En todo el trayecto que se recorre para lanzar un *startup*, más temprano que tarde, nos vamos a encontrar con la necesidad de invertir dinero para pagar los costes de la operación, aunque estos sean mínimos. En este módulo, veremos las diferentes fuentes de financiación con las que cuenta un emprendedor, tanto para realizar la inversión inicial como para hacer escalar la *startup*. Pero antes revisemos cuáles son los gastos iniciales que se deben costear con capital propio o ajeno.

Cuando estamos probando nuestro modelo de negocios, existe una **inversión fija** vinculada a los costes de poner en funcionamiento la *startup* y de disponer de un equipamiento básico para trabajar. A esta inversión se le suma el **capital de trabajo**, es decir, lo que cuesta producir y administrar el emprendimiento. Finalmente, se suman las **primeras pérdidas** que se generan hasta definir el modelo de negocios.

En definitiva, ¿para qué necesitamos el dinero?:

- 1) para comprar insumos y mantener el inventario;
- 2) para pagar costes de estructura como sueldos y alquiler;
- 3) para desarrollar el producto mínimo viable (MVP); y
- 4) para adquirir equipamientos y accesorios.

La cuestión para definir, entonces, es si vamos a generar **deuda** o a abrir la *startup* para incorporar **capital externo**.

Con la deuda, la obligación que contraemos es la de devolver el dinero a quien nos lo preste, a lo que se le añaden los costes financieros o intereses. Por lo general, estos son otorgados por bancos, financieras o, incluso, tarjetas de crédito, aunque también pueden ser facilitados por personas físicas. Además, existen entidades gubernamentales que otorgan créditos especialmente pensados para *startups*.

Ahora bien, cuando tomamos la decisión de abrir el juego a inversiones de capital de terceros, se interpondrá un acuerdo que implique entregar acciones de la empresa. En este caso, el dinero se obtiene tanto de personas físicas como de inversores profesionales, fondos de inversión, aceleradoras, entre otras entidades, que veremos más adelante.

En el caso de los inversores profesionales, el objetivo de colocar el dinero es generar ganancias (observables en un flujo de fondos), lograr un crecimiento futuro que muestre



la *startup* y llevar a cabo la inversión que les puede significar, pensada desde la venta a una valoración mayor una vez desarrollada.

En este sentido, el capital representa la participación de los inversores en la propiedad de la empresa mediante el dinero aportado. Una forma común es la venta de acciones a un número limitado de inversores.

Ambas opciones (deuda vs. capital) tienen sus pros y contras.

## **Préstamo**

Las ventajas del préstamo son las siguientes:

- 1)** se conoce de antemano cuáles son los intereses y, por lo tanto, cuánto se pagará de más;
- 2)** no hay división de las ganancias más allá de los socios; y
- 3)** se evade la posibilidad de diluir la sociedad.

Por otro lado, las desventajas se relacionan con lo siguiente:

- 1)** balance con deuda;
- 2)** retrasos de pago con consecuencias negativas; e
- 3)** incumplimiento del pago y a la disminución de ganancias que se destinan a pagar los intereses.

## **Capital externo**

Entre las ventajas, encontramos las siguientes:

- 1)** no existe el repago;
- 2)** permite mejorar el balance por la optimización de la situación crediticia;
- 3)** se reduce la posibilidad de que los conflictos personales afecten la relación con los inversores; y
- 4)** el emprendimiento mejora su valoración y su legitimidad.

Por otra parte, las desventajas son las siguientes:

- 1)** se debe invertir más tiempo usado en poner en marcha la *startup*;
- 2)** se debe ceder o compartir decisiones; y
- 3)** hay devolución del capital recibido más los intereses acordados.



Lo que el emprendedor tiene que entender al momento de sumar a un socio inversor es cuáles son los intereses particulares de este y trabajar para que estén alineados esos intereses con los del emprendimiento o los de los fundadores. Por ejemplo, un inversor puede pretender recuperar la inversión con un excedente, y, para cumplir con ese retorno, sería necesario que el emprendimiento crezca a una velocidad determinada, situación que no coincide con los intereses del emprendedor.

Una vez definidas las características de cada modalidad, queda por aclarar que a las inversiones de capital de terceros (inversores ángeles, *venture capital*, aceleradoras, *company builders*, fondos de inversión y demás, que veremos a continuación) son usualmente conocidas como *smart money* o dinero inteligente porque, además de dinero, aportan conocimiento, experiencia, asesoramiento, redes de vinculación (proveedores, clientes, nuevos inversores) y todo lo que puedan ofrecer a su alcance.

El desafío para estos inversores es contribuir al crecimiento de la *startup* y tener una venta de sus acciones a otro fondo o a un socio estratégico en el mediano plazo.

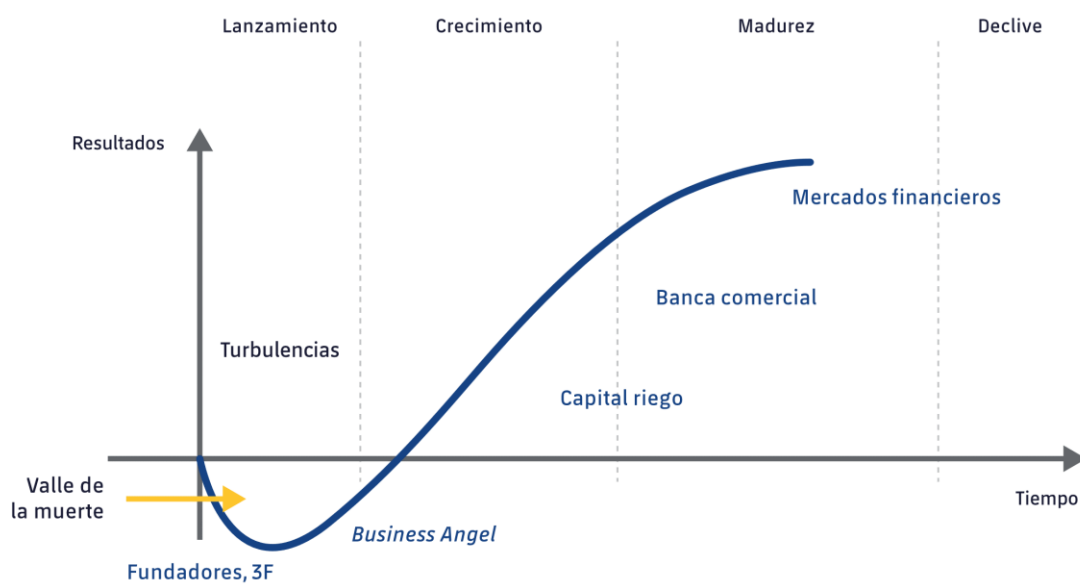
La financiación que un emprendimiento necesita también depende del tipo de emprendimiento. Hay emprendimientos dinámicos que necesitan de capital inicial para validar sus ideas y modelos de negocios, y en los cuales el riesgo es mayor; otros emprendimientos precisan de capital de trabajo para comprar materiales para producir, y el producto es más tradicional. La financiación que se aplica a cada uno es distinta porque el modelo de negocios también lo es.



# Unidad 2.1 Fuentes tradicionales

Dentro de las opciones que venimos analizando, encontramos que existen varios tipos de financiación que, aunque poseen ciertas características que los identifican, pueden no desempeñarse siempre de igual manera. Dependerá del tipo de *startup* y, por supuesto, del acuerdo al que lleguen.

**Figura 1: Tipos de inversiones según la etapa del emprendimiento**



Fuente: adaptación propia con base en Megías, 2013.

Conozcamos, entonces, qué opciones de inversores o tipo de financiación encontraremos en el mercado y cuáles son las particularidades de cada uno.

## Capital semilla

El capital semilla (o *seed capital*, en inglés) es el instrumento para financiar emprendimientos que o bien recién están por empezar a operar, o bien que se encuentran en las etapas iniciales. Por lo tanto, este capital es necesario para la validación del modelo de negocio.

Las entidades encargadas de ofrecer esta financiación son las siguientes:

- 1) incubadoras o aceleradoras;
- 2) fondos públicos del Gobierno; y

### 3) créditos para emprendedores ofrecidos por bancos.

#### Las cuatro *f* o FFFF

Conocidos como “las *cuatro f*”, en referencia a “fundador”, “amigos” (que se dice *friends* en inglés), “familia” y “tontos” (que se dice *fools* en inglés), no son inversores propiamente dichos, pero cumplen un papel fundamental en la primera fase del emprendimiento, confían en el emprendedor y por eso arriesgan su capital.

Suele conformarse por personas del entorno del fundador que destinan una inversión pequeña de dinero para la constitución del negocio debido a que esta es una etapa más de aprendizaje de rentabilidad y escalabilidad.

Cuando hablamos de fundador, nos referimos al emprendedor o al equipo emprendedor que apuesta todo a este desafío, más allá de su tiempo (muchas veces invierten sus ahorros para comenzar la *startup*). Este riesgo que toman es el que dará seguridad a los inversores en etapas posteriores, pues evidencia el compromiso con el que asumieron su proyecto.

Los amigos y la familia son un sostén fundamental, pero siempre es necesario dejar claro cuál será su participación en el emprendimiento. En estos casos, puede ser de gran ayuda hacer un acuerdo o contrato donde se defina, la intervención, deberes y derechos de cada uno para resolver potenciales conflictos, ya que, de lo contrario, los amigos y la familia se pueden convertir en socios del proyecto con atribuciones poco convenientes si sus roles no están claros.

En cuanto a los “tontos”, se refiere a aquellos que no tienen un conocimiento sobre el negocio. Apuestan al emprendedor y su visión, y consideran que vale la pena arriesgar su dinero en el emprendimiento, confiados de ganancias futuras. En este caso, también es importante establecer un acuerdo con condiciones que expliciten la forma de resolver conflictos tanto en caso de pérdidas como de ganancias, ya que, a mediano plazo, el panorama aún no es claro.

#### Fondos gubernamentales

Muchos países en el mundo cuentan con apoyo del Estado para el desarrollo de la industria de capital emprendedor en su país. Cada caso es diferente y adopta un modelo particular. Algo común a la mayoría es la operación de un fondo público a partir del cual se desarrollan, gestionan y apoyan diferentes programas para diferentes tipos y fases en las *startups*.



Estos fondos, en algunas ocasiones, se destinan al capital semilla, con aportes iniciales (en algunos casos, se devuelven como un préstamo, con o sin intereses; y en otros, no se devuelven, considerados aportes a mejor fortuna) o en coinversiones con entidades privadas, como fondos de inversión y aceleradoras, donde los Gobiernos igualan el capital invertido sin tomar acciones a cambio.

### ***Business angels***

Los llamados “ángeles” son personas que deciden invertir capital propio en empresas en etapas iniciales que tengan algún rasgo de innovación.

Su finalidad, generalmente, no es netamente especulativa, tampoco pretenden hacer solo inversiones financieras y aportar su dinero para ganar más, sino, más bien, buscan entrar en nuevos negocios o “involucrarse en un proyecto apasionante en el que puedan aportar” (Megías, 2013, <http://bit.ly/3rqtnNv>).

Muchos de ellos son emprendedores que invierten en otros emprendedores, con cantidades moderadas de dinero, que quieren aportar otro tipo de valor al emprendimiento, como asesoramiento, recursos, experiencia y contactos. Así que los argumentos puramente financieros no suelen ser lo que los mueve.

Asimismo, es factible que los *business angels* inviertan en grupos, lo cual implica a varias personas, aunque el aporte es siempre personal. Por este motivo suelen encontrarse clubes de *business angels*, con perfiles diversos: emprendedores que vendieron sus empresas y quieren invertir en empresas incipientes, directivos de empresas que desean aportar conocimientos a emprendedores iniciales, personas que se dedican a hacer inversiones, etcétera.

Aquellas personas que invierten en *startups* pueden tener muy variados motivos. Hay quienes lo hacen porque les interesa apoyar a aquellos nuevos emprendedores que están creando aquellas tecnologías que modifican el *statu quo*; otros lo hacen porque desean invertir en productos de los que hacen uso todos los días; y otros, porque desean diversificar sus portafolios de inversión agregando un nuevo tipo de activos. Cualquiera sea el motivo, este no debería ser ganar gran cantidad de dinero: invertir en *startups* es muy riesgoso, y es muy posible que se pierda por completo la inversión.

### **Aceleradoras**

Gran parte de las aceleradoras invierten en emprendimientos en etapas iniciales, a través de capital semilla, a cambio de una participación (baja, no más del 10 % del capital o *equity*) en el negocio. No obstante, su apoyo trasciende el aporte financiero, ya que,



además, ofrecen otros aportes como espacio físico, mentorías, capacitación, vinculaciones, entre otros.

Existen aceleradoras que invierten por verticales específicas como el deporte y en diferentes fases.

### ***Company builder***

El objetivo de estas compañías es lanzar y colaborar con el desarrollo de empresas innovadoras.

De similares características que las aceleradoras, los miembros de la *company builder* cumplen un papel activo en la definición y puesta en funcionamiento del negocio, con un involucramiento personal y una participación accionarial superior, puesto que, en la mayoría de los casos, toman entre un 25 % y un 45 % de acciones del emprendimiento.

Una de las principales preocupaciones identificadas en los ecosistemas regionales es que, al haber un ecosistema inversor de capital privado poco desarrollado, existen brechas no cubiertas en las fases de financiación de los emprendimientos. Por lo tanto, el principal desafío de los emprendedores es sobrevivir a pesar de la falta de continuidad en las rondas de financiación.

Para afrontar ese desafío, los *company builders* cuentan con un modelo que permite darles contención a los emprendedores durante un período de tiempo más prolongado y tratan de evitar la crisis de falta de fondos.

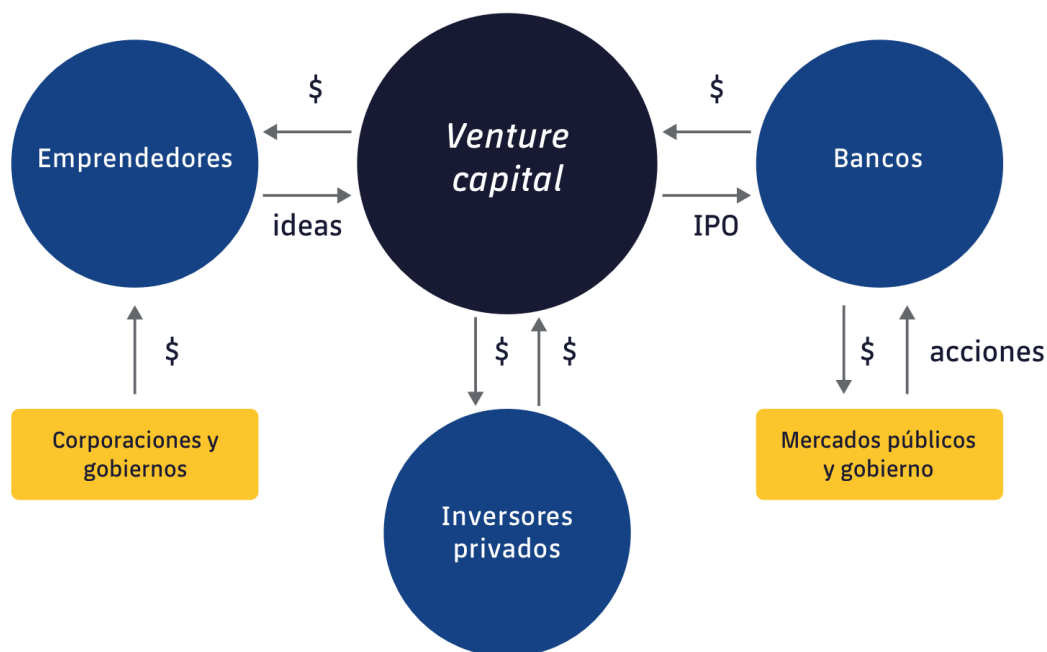
Al mismo tiempo, este modelo ayuda a mitigar el riesgo de la inversión buscando aquellos emprendimientos que puedan ser rentables de manera más rápida y crecer de forma más orgánica.

Al igual que las aceleradoras, el modelo cuenta con una red de mentores e inversores, quienes representan un valor añadido para emprendedores o cuentan con alianzas estratégicas con universidades, gobiernos y otras organizaciones que proveen financiación adicional y acceso a la innovación.

### **Capital emprendedor (*venture capital*)**

El capital emprendedor o *venture capital* (VC) es un tipo de financiación destinado a empresas y *startups* en etapas iniciales, con expectativas reales o muestras de crecimiento. Los fondos de VC invierten en estas empresas a cambio de una participación en el activo o *equity*.

Figura 2: Funcionamiento del capital emprendedor



Fuente: elaboración propia.

En general, estos fondos están compuestos por empresas que reúnen el capital de inversores privados (personas y bancos), públicos y otros organismos –que pueden ser internacionales– para inyectar en *startups* con claro potencial de crecimiento, alta rentabilidad e idea de negocio innovadora. De hecho, apuntan su objetivo hacia determinadas industrias, mercados geográficos o tamaños de empresas, por sobre otras opciones.

Se trata de la financiación de largo plazo en empresas con alto potencial en forma de inversiones de capital, que, además, viene acompañada de un asesoramiento activo, gobierno corporativo y estrategia (*venture capital*). Generalmente, los fondos de inversión son los encargados de gestionar este tipo de capitales, mediante la experiencia operativa y financiera de sus especialistas entrenados para dicho fin. Estos fondos son un gran aliciente para lograr el crecimiento de nuevas empresas.

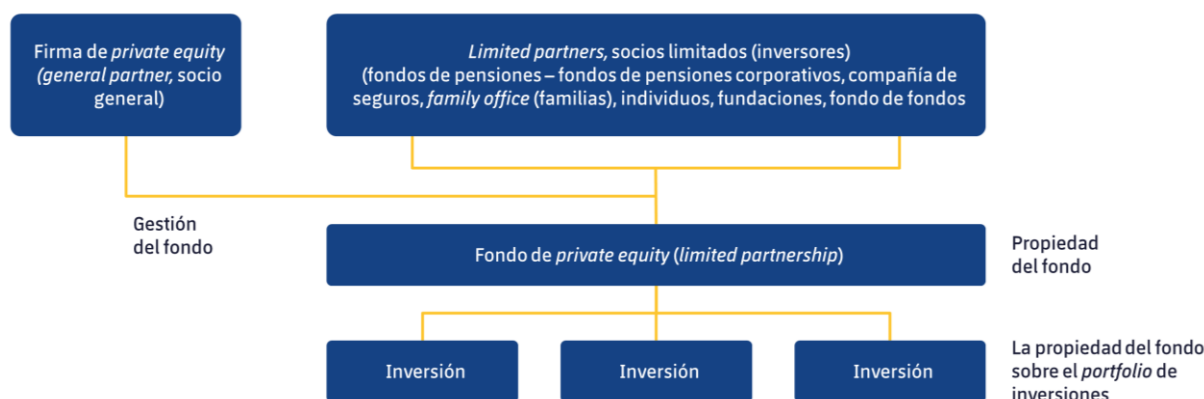
La eficacia de este instrumento se evidencia, además, en el fuerte impacto social que resulta de acelerar empresas de alto impacto económico.

### Capital privado (*private equity*) y fondos de inversión

El capital privado, capital de inversión o *private equity* se da cuando una entidad que se dedica a la inversión de capitales adquiere la mayoría de las acciones (paquete mayoritario) de una empresa.

El *private equity* tiene como objetivo invertir en empresas que, sin estar listas para cotizar, ya se encuentran consolidadas. Por lo general, el capital es utilizado para realizar transacciones importantes, tales como comprar otra empresa (Megías, 2013).

**Figura 3: Funcionamiento del capital privado o *private equity***



Fuente: elaboración propia con base en Zider, 1998, <http://bit.ly/3rvjChd>

El objetivo es reunir fondos de distintos inversores para invertirlos en diferentes instrumentos financieros. Esta asociación se puede desintegrar una vez que se vendan todas las participaciones, en el momento que se desee, excepto en los casos de fondos cuya liquidez esté sujeta a plazos predefinidos.

Lo que buscan estos inversores en las *startups* es lo siguiente:

- 1) que estén conformadas por un equipo competente y profesional, apasionado y con visión global;
- 2) que apunten a segmentos de mercado con potencial de crecimiento;
- 3) que tengan claramente identificadas sus ventajas competitivas;
- 4) que estén dispuestos a incorporar el valor que les ofrece el fondo de inversión, más allá del capital;
- 5) que muestren perspectivas de rentabilidad, proporcionadas con el riesgo existente; y
- 6) que expongan perspectivas rentables claras y un potencial plan de salida para cuando sea necesario (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA], 2002).

Una estrategia de exit consiste en un plan de futuro para cuando una startup debe dejar de confiar en la financiación de inversores para continuar su camino. Quienes han puesto el dinero quieren recuperarlo, de ser posible, con beneficios, y los fundadores se enfrentan a la necesidad de monetizar sus recursos de una manera o de otra.

Hay varias formas de estrategia de exit para una empresa. La venta o fusión de la startup es una posibilidad que siempre está ahí. En Silicon Valley hay un mercadeo continuo en este sentido. La salida a bolsa, una vez que se ha alcanzado un cierto tamaño, también es una de las opciones, así como la recompra de participación a los socios inversores. El cierre es la otra salida, en la que normalmente no se quiere pensar. (Bejerano, 2014, <http://bit.ly/20C36NP>)

Algunos de los beneficios que aportan los fondos son los siguientes:

- 1)** la planificación y la ejecución de la estrategia a largo plazo, a través de su participación en la dirección general y su intervención en el control de las finanzas;
- 2)** la formalización de procesos y procedimientos vinculados al control de gestión y a la toma de decisiones;
- 3)** la estabilidad económico-financiera y la posibilidad de escalar en el negocio;
- 4)** el acceso a fuentes alternativas de financiación, como así también la vinculación con nuevos socios estratégicos para la compañía; y
- 5)** la preparación y el entrenamiento para salir a la bolsa de valores, lo que otorga mayor credibilidad ante otras entidades (BBVA, 2002).

## **Bancos**

Las entidades financieras cuentan con un paquete de créditos para financiar los proyectos de emprendedores, en sus diferentes etapas de maduración, pero suelen tener tasas de intereses muy altas, por lo que no están siempre entre las opciones más recomendadas. Es importante ser conscientes de que los créditos implican, necesariamente, la devolución de los beneficiarios.

## **Fondos públicos**

Aunque, en la mayoría de los países, el Estado tiene diversos incentivos para promocionar la actividad económica, las posibilidades varían en función del país y de la forma de gobierno.



Mayormente, el Estado no toma *equity* a cambio, pero sí incluye devolución por parte de la *startup*, salvo que sea un programa particular (como capital semilla). Al margen de esta particularidad, los fondos públicos siguen siendo una de las opciones más económicas para financiarse.

El *equity* son las participaciones en las que se divide la propiedad de una *startup*. Por ello, cuando se habla del reparto de *equity* de una *startup*, se hace referencia a cómo se reparte la propiedad de la *startup* entre sus socios.

Antes de continuar, veamos brevemente cuáles son las cinco fases por las que pasa una *startup* a lo largo de su desarrollo y el tipo de financiamiento que sucede en cada una de ellas:



Figura 4: Las cinco fases de una *startup*



Fuente: Abanca Innova, 2018, <https://bit.ly/3qudgNH>



**Tabla 1: Características de cada fase por las que pasan las *startups***

ETAPA	CARACTERÍSTICA
<b>SEED</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idea desarrollada con MVP.</li> <li>• Inversión pequeña por parte de FFF, <i>business angels</i>, fondos especializados.</li> <li>• Búsqueda de validación.</li> </ul>
<b>EARLY STAGE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto desarrollado.</li> <li>• Búsqueda de <i>partners</i> y alianzas.</li> <li>• Búsqueda de crecimiento.</li> <li>• Inversión de fondos relevantes.</li> </ul>
<b>GROWTH STAGE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto validado.</li> <li>• Etapa de crecimiento rápido.</li> <li>• Contratación de más personal.</li> <li>• Inversión relevante, pero debe haber un flujo de caja positivo.</li> </ul>
<b>EXPANSIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto validado.</li> <li>• Expansión internacional.</li> <li>• Necesaria financiación de manera general.</li> <li>• Acuerdos con grandes empresas.</li> </ul>
<b>EXIT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de la <i>startup</i> mediante la venta de las acciones de los fundadores a otra compañía, mediante la integración dentro de otra compañía mayor o mediante una OPV (oferta pública de venta), que significaría su entrada en bolsa.</li> <li>• Esta etapa es opcional.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con base en Abanca Innova, 2018, <https://bit.ly/3qudgNH>

En el siguiente cuadro, se pueden observar algunas de las alternativas de financiación en función del foco de la *startup* en cada etapa, aquello que es necesario para pasar a una etapa siguiente, el tipo de inversor y el lugar de trabajo óptimo para cada etapa. Es importante prestar especial atención a la última fila del cuadro, donde es posible encontrar, como referencia, cuál es el costo de adquisición de clientes (CPA) en relación con el tiempo de vida (LTV).



**Tabla 2: Comparación de alternativas de financiación**

	<b>Idea o concepto</b>	<b>Seed</b>	<b>Serie A</b>
Nivel de dificultad	Divertido	Difícil	Difícil
Foco	Validad idea	<i>Product – market – fit / early adopters</i>	Escala
Necesario para pasar a la siguiente etapa	Idea + <i>track record</i>	El equipo + progreso + KPI + <i>growth numbers</i>	<i>User growth</i> + nivel de crecimiento
Tipo de inversor	Familia FFF	<i>Angel</i> + aceleradoras + micro VC	VC
Lugar de trabajo	Casa propia	<i>Coworking</i>	Oficina propia
Situación frente al mercado	CPA>LTV	CPA=<LTV	CPA<LTV

Fuente: elaboración propia.



## Unidad 2.2 Otras formas para financiar proyectos

Existen algunas nuevas tendencias para financiar proyectos que posibilitan el acceso a cualquier persona, en cualquier parte del mundo. A continuación, veremos a cuáles nos referimos y sus características particulares.

### **Crowdfunding**

El *crowdfunding*, también conocido como “micromecenazgo”, es una manera de financiar proyectos a partir de la recaudación de muchas pequeñas sumas de dinero, provenientes de una gran cantidad de personas, por lo general, a través de internet.

Este método surge en los inicios de proyectos de *open source* (“código abierto”, en español), en los cuales los desarrolladores comenzaron a pedir donaciones para costear el trabajo que realizaban de manera desinteresada y lograron, así, una amplia participación de los usuarios que decidían financiar su labor para disfrutar de los beneficios que este les generaba.

Actualmente, este modelo es muy utilizado por las *startups* para financiar el desarrollo de sus productos mínimos viables o sus prototipos, con donaciones de potenciales clientes, negociando de diversas maneras la realización de los aportes a cambio de acciones, llevando a cabo la preventa de los productos a un precio diferencial, entre otras opciones. Es ampliamente utilizado, también, por artistas y creadores audiovisuales para financiar sus producciones.

Los ejemplos más destacados de esta plataforma son Kickstarter, Idea.me, Indiegogo y Crowdability.

### **Oferta inicial de moneda (*initial coin offering*)**

La oferta inicial de moneda o *initial coin offering* (ICO) es una manera de financiar proyectos a través del uso de criptomonedas, que se puede equiparar con una empresa que sale a la bolsa y ofrece acciones a los inversores a cambio de dinero, aunque esto se denomina, en realidad, “oferta pública de venta” o *initial public offering*, en inglés (IPO) (Preukschat, 2017).

Como un caso de *crowdfunding*, el mecanismo de la ICO consiste en poner a disposición la venta de una multiplicidad de criptoactivos, en Internet, para financiar un proyecto. Es decir,



en una ICO, el proyecto en búsqueda de dinero emite una cierta cantidad de tokens basados en la tecnología del blockchain (cadena de bloques, en español), y los entrega a los inversionistas a cambio de otras criptomonedas que ya tengan capitalización de mercado como el Bitcoin o el Ethereum o dinero fiduciario como el dólar o el euro. Toda la operación se realiza utilizando contratos inteligentes (los denominados smart contracts) que se encargan de automatizar el proceso de distribución de tokens en función de los requerimientos establecidos por el dueño de la ICO. Así, al cumplirse la condición de pago, el contrato asigna y envía a la cartera del inversionista la cantidad de tokens correspondientes automáticamente. (Criptonoticias, s. f., <http://bit.ly/3bshbX2>)

Es de esta manera que el proyecto recibe fondos mientras el inversor se apropia de *tokens* que son similares a las acciones en una IPO tradicional. Estos *tokens* se pueden usar como valor de cambio en caso de que la ICO sea exitosa.

De un tiempo a esta parte, la forma de ejecución de las ICO ha ido evolucionando de una a dos fases y ha captado, en la primera etapa, una colocación privada, denominada “pre-ICO” o “preventa”. En esta etapa, se busca levantar todo el dinero que sea posible de inversores privados, mediante estímulos tales como descuentos y bonificaciones preferenciales, por arriesgar en un proyecto en etapa inicial, en relación con los que se ofrecen en la segunda fase, conocida como la “ICO” propiamente dicha.

Algunas de las características más destacadas de las ICO como fuente de financiación son las siguientes cuatro:

- 1) Globalidad:** la democratización que conlleva Internet promueve la venta masiva de cualquier mercancía, por lo que cualquier interesado puede invertir con esta fuente de financiación, desde cualquier parte del planeta.
- 2) Facilidad:** no hacen falta intermediarios –como corredores de bolsa– para llevar a cabo la operación, debido a que los inversores pueden realizar la transacción solos, desde la plataforma y cuando lo deseen.
- 3) Inversión ilimitada:** solo los dueños de las ICO pueden interponer condiciones de compra, por lo que los interesados pueden acceder a la compra de los *tokens* que quieran, muchos o pocos.
- 4) Poca regulación:** al no estar las ICO aún tan reguladas en el mundo, no existe un sistema fiable de protección para los inversores, lo que eleva el riesgo de la inversión. En la actualidad, solo en Estados Unidos están reguladas como valores, mientras empresas especializadas siguen trabajando en elaborar mejores prácticas que permitan garantizar la seguridad (Criptonoticias, s. f.).

## **Premios o grants**

Se configuran como concursos en los que las empresas (muchas veces asociadas a otros organismos) buscan estimular la innovación e integración de tecnologías con el fin de encontrar soluciones a problemas de los consumidores.

Las empresas proponen las condiciones del concurso y realizan la convocatoria para que las *startups* participen de desafíos, con premios económicos y simbólicos realmente alentadores, que sirven para financiar los proyectos que promueven.

## **Inversión corporativa o innovación abierta**

Esta forma de financiar proyectos se fue haciendo muy popular gracias al aporte de las corporaciones que buscan, por intermedio del ecosistema emprendedor, incorporar innovaciones en sus negocios.

Desde siempre, las empresas invertían en áreas de I+D (investigación y desarrollo) propias que les permitieran gestionar sus conocimientos y tecnología hacia adentro, para lanzar innovaciones a su mercado tradicional. Sin embargo, en 2003 surge el concepto de *open innovation* (innovación abierta), de la mano de Henry Chesbrough, profesor en la Haas School of Business de la Universidad de California, Berkeley (Estados Unidos), concepto que revolucionó las áreas de innovación de las empresas y su manera de pensar en las próximas inversiones, ya que esta dinámica implica menos dinero, tiempo y riesgo.

Por lo tanto, este concepto propone abrir los conocimientos de la compañía hacia otros organismos, como universidades, centros de investigación o *startups*, para enriquecer las ideas de manera colaborativa y de igual a igual. Es decir, que la innovación abierta agrega

inteligencia colectiva y, de esta manera, permite crear ecosistemas innovadores que dinamizan la implantación de nuevos productos, procesos y aplicaciones tecnológicas, y pone fin a los 'monopolios del conocimiento' que hasta hace unas décadas marcaban los ritmos de la innovación. (Bernal, s. f., <http://bit.ly/3qplu9K>)



Figura 6: Modelo de innovación abierta



Fuente: Bernal, s. f., <http://bit.ly/3qplu9K>

Muchas empresas están convencidas de que de nada sirve atesorar ideas y talentos en áreas estáticas de investigación y desarrollo; más bien, las ideas y los talentos deben ser compartidos y trabajados con las diversas comunidades de conocimiento del ecosistema, para potenciarlos.

Desde el punto de vista de la financiación para *startups*, este modelo puede plantearse desde dos perspectivas diferentes con un mismo objetivo: grandes empresas que acuden a *startups* y otros organismos en busca de nuevas ideas o viceversa: emprendimientos que recurren a las corporaciones en busca de viejos problemas para resolver.

Esto último sucede porque muchas *startups* fracasan –por no encontrar el encaje problema-solución o el encaje producto-mercado correctamente, como vimos en módulos anteriores– y recurren a las grandes empresas que ya tienen asegurada esa conexión con su mercado, pero no tienen capacidad de innovación o sus soluciones van quedando obsoletas con el avance tecnológico (Martín, 2018).

Aunque esta es una metodología habitual en las empresas tecnológicas, también pueden identificarse corporaciones que apuntan a otros ámbitos con el fin de obtener soluciones innovadoras que resuelvan problemas relacionados a la medicina, nutrición o entretenimiento.

De hecho, este objetivo de aprovechar la ventaja competitiva de intercambiar y compartir conocimiento creciente produjo la creación de aceleradoras corporativas de emprendimientos en diversos sectores:

Las aceleradoras corporativas de startups son grupos empresariales que tienen la capacidad de captar, analizar, filtrar, acelerar e invertir en startups, para conseguir crear nuevas oportunidades de negocio, ya que son herramientas muy eficaces para que las empresas participadas puedan proyectarse al mercado de manera rápida, con el apoyo y el know how de la corporación. (Bernal, s. f., <http://bit.ly/3qplu9K>)

En 2015, el FC Barcelona tomó la decisión de invertir en innovación y transformarla en un objetivo clave para el club. De esta forma, el FC Barcelona se posiciona como líder en innovación y, puesto que la considera a esta última un pilar, permite que el Barça Innovation Hub refuerce su posición en la industria y facilite la colaboración con centros e instalaciones de investigación, y el acceso a los mejores talentos.

Un punto importante para el Barça Innovation Hub fue definir el modelo de los acuerdos de colaboración bajo los cuales funciona este departamento: un ecosistema de innovación abierta mediante el cual el club pueda innovar, atraer, gestionar y compartir conocimientos, propios y externos.

Las actividades se centran en desarrollar una estrategia de innovación corporativa a través del codesarrollo de productos y servicios, continuar impulsando proyectos de investigación aplicada de vanguardia en el campo de la ciencia del deporte y crear una plataforma de conocimiento mundial que cambiará por completo la accesibilidad a valiosos conocimientos deportivos.

Desde la temporada 2018/19, el Barça Innovation Hub ha desarrollado un enfoque que combina dos pilares: lo académico y lo corporativo. Con la educación como una fuente de ingresos claves para el departamento, Barça Universitat, el programa para compartir conocimientos en la industria del deporte, ha desarrollado programas presenciales en colaboración con diferentes instituciones académicas (como el ISDE, INEFC) y programas de *e-learning* en asociación con empresas referentes en el desarrollo de este formato (Capabilia). Las corporaciones, por otro lado, representan otro grupo de socios claves del Barça Innovation Hub, donde los servicios del departamento pueden incluirse como activos parte de los acuerdos de colaboración. Estas asociaciones corporativas responden a la expansión internacional y al objetivo de FC Barcelona de mantenerse a la vanguardia de la innovación.

### **Créditos para emprendedores a tasas preferenciales**

Lo nuevo de esta modalidad es la adaptación de las tasas de interés del crédito a la idiosincrasia del emprendedor y su proyecto, con el objetivo de incentivar su desarrollo,



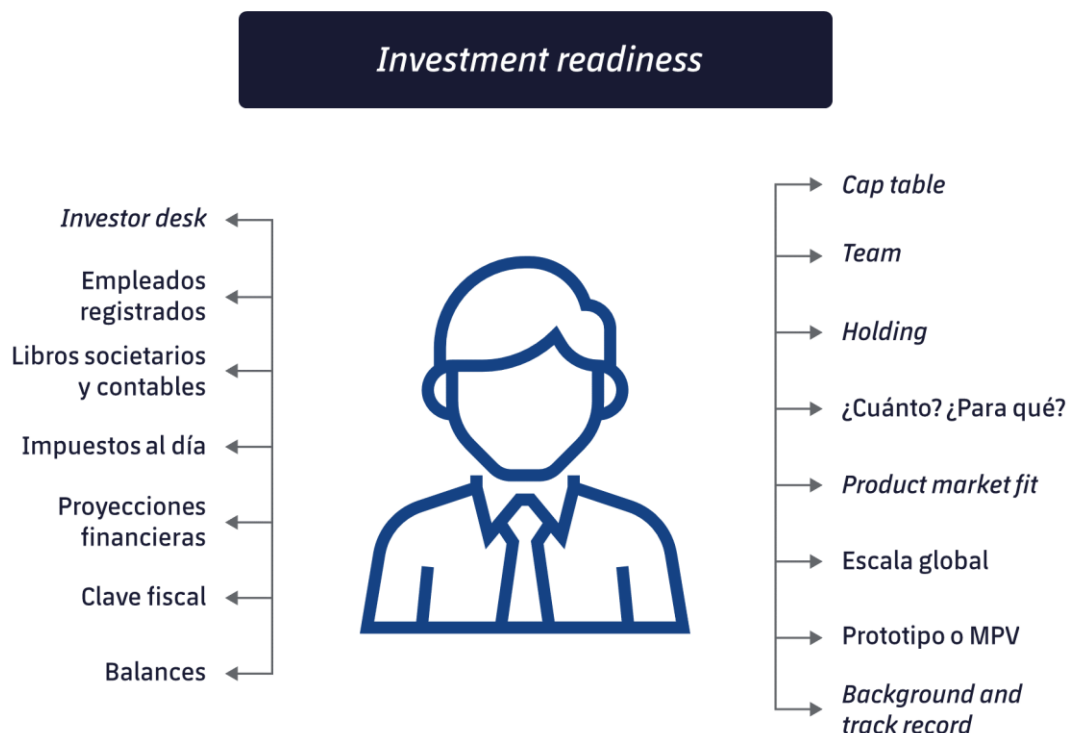
confiando en su capacidad futura. De esta manera, se garantiza el sostenimiento de la actividad productiva.

Las casas emisoras de créditos son las entidades bancarias que, como dijimos anteriormente, manejan criterios y modalidades diferentes, de acuerdo con el país en el que se encuentran.

### ¿En qué momento buscar financiación?

El *investment readiness* (preparación para la inversión, en español) es un concepto que abarca todo el desarrollo del emprendimiento, desde la contabilidad de la innovación – que son los registros de validación del *problem solution fit* y del *product market fit*– hasta los aspectos más duros y técnicos de cumplimiento de aspectos financieros, societarios y legales que toda empresa debe tener cumplimentados.

Figura 7: *Investment readiness*



Fuente: elaboración propia.

Este concepto nos ayuda a estar siempre listos y a ser capaces de estar en condiciones de recibir inversiones por tener entre manos un negocio deseable, con potencial, de bajo riesgo y ordenado.

Uno de los requisitos previos para atraer la inversión es el análisis de *due diligence*, una detallada investigación de diferentes áreas del negocio que se quieren adquirir con el objeto de conocer con mayor profundidad aquello que se desea obtener. Para la mayoría de los compradores o inversores, esta es la primera oportunidad para conocer el negocio en detalle. Este proceso de *due diligence* permite reducir la asimetría de la información entre el inversor y el proyecto invertido. Implica dar acceso a toda la organización que busca ser vendida o está buscando ampliar su capital mediante el ingreso de un nuevo socio capitalista e incluye, muchas veces, la firma de un acuerdo de confidencialidad antes de iniciarse.

El *due diligence* inicia tras un periodo de negociación y aproximación entre los vendedores y los inversores o compradores y una vez que el inversor muestre un interés real, normalmente, reflejado mediante una carta de intenciones en la que se recoge la intención de adquirir la totalidad o una parte de una sociedad en determinadas condiciones.

El proceso de *due diligence* no es siempre el mismo para todas las empresas, ya que se adapta al tipo de transacción, la naturaleza del inversor y la complejidad del negocio. No obstante, este proceso, por lo general, cubre las siguientes áreas y funciones de una empresa:

- 1) ámbito financiero y contable;
- 2) posición en el mercado y aspectos comerciales;
- 3) calidad y efectividad de la dirección;
- 4) aspectos tecnológicos;
- 5) asuntos fiscales, laborales, legales;
- 6) asuntos medioambientales;
- 7) (otros) (Alpa, s. f.).

Si estas áreas están cubiertas, se torna más fácil defender la valoración de nuestra compañía, ya que todos los riesgos se encuentran mitigados y están siendo gestionados mediante planes de contingencias alternativos, y los requerimientos legales e impositivos están en orden y al día en su cumplimiento, ya sea que se trate de contratos, impuestos o acreedores.

El *investment readiness* allana el camino en el proceso de *due diligence* y logra que el curso de la inversión transcurra de una forma ágil y sin contratiempos. Asimismo,



favorece la transmisión de seguridad y profesionalismo ante terceros interesados en invertir para financiar el crecimiento del emprendimiento.



## Referencias

**Abanca Innova**, (2018). *Las 5 etapas de una startup, explicadas con detalle*. Recuperado de <http://abancainnova.com/es/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/#:~:text=Etapa%20Seed%3A,validar%20el%20modelo%20de%20negocio>

**Alpa**. (s. f.). *Servicios de investigación*. Recuperado de <https://www.alpa-mk.com/servicios>

**Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)**. (2002). *Fondos de inversión como alternativa de financiamiento para las pymes*. Recuperado de <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2014/12/RafaelCarranza.pdf>

**Bejerano, P. G.** (2014). *Qué debe tener una estrategia de exit para una startup*. Recuperado de <https://blogthinkbig.com/estrategia-de-exit#:~:text=Una%20estrategia%20de%20exit%20consiste,inversores%20para%20continuar%20su%20camino.&text=La%20salida%20a%20Bolsa%2C%20una,participaci%C3%B3n%20a%20los%20socios%20inversores>

**Bernal, J.** (s. f.). *Innovación abierta para desarrollar la tecnología del futuro*. Recuperado de <https://branded.eldiario.es/innovacion-abierta-tecnologia/>

**Criptonoticias** (s. f.). *Qué son las Ofertas Iniciales de Monedas (ICO)*. Recuperado de <https://www.criptonoticias.com/criptopedia/que-son-ofertas-iniciales-criptomonedas-ico-tokens-ethereum/>

**Martin, J.** (2018). *Innovación abierta para startups*. Recuperado de <https://communityofinsurance.es/blog/2018/06/17/innovacion-abierta-para-innovar/>

**Megías, J.** (2013). *¿Qué tipos de inversores hay? Del business angel al venture capital*. Recuperado de <https://javiermegias.com/blog/2013/10/tipos-de-inversores-business-angels-venture-capital/>

**Preukschat, A.** (2017) *¿Qué es un ICO? Así se gesta la salida al mercado de una criptomoneda*. Recuperado de <http://www.economista.es/tecnologia/noticias/8070336/01/17/Que-es-un-ICO-Asi-se-gesta-la-salida-al-mercado-de-una-criptomoneda.html>

**Zider, B.** (1998). *How Venture Capital Works* (traducción propia). Recuperado de <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>

