

Inversión

La materialización de la idea emprendedora siempre requerirá algún tipo de inversión. Puede ser económica, de recursos, de tiempo, energías, contactos, etc.



En el caso de que haya intención y posibilidad de buscar inversiones económicas externas (es decir, fuera del emprendimiento), te proponemos una guía de 3 pasos que lo aprendimos y aplicamos cuando tuvimos reuniones con inversiones de EEUU.

Había vuelto de un viaje por trabajo y a los dos días tenía la primera reunión con un inversor radicado en Utah (EEUU) cuya empresa se dedicaba a invertir en startups a lo largo del país americano.

Nunca había hecho un Investor Deck por lo que debí hablar con varias personas quienes me fueron guiando y aconsejando.

La reunión salió bien y esa persona nos contactó con otras dos empresas ya que la suya no invertía en América Latina.

Los pasos y aprendizajes que tuvimos en base a esas 3 reuniones las volcamos en una guía práctica para quienes estén frente a oportunidades similares.

Inversión

Introducción

Existen diferentes vías y figuras dentro del mundo de las inversiones.

Ahorros personales, la familia, amigos y amigas como también conocidos y conocidas puede ser la primera fuente de inversiones para dar inicio al emprendimiento.

Por otro lado, también hallamos las siguientes figuras

- Inversores e inversoras ángeles. Personas que invierten con fondos y bienes personales.
- Venture capital. Empresas que se dedican a invertir en emprendimientos
- Financiamiento público. El Gobierno nacional y sus dependencias provinciales o municipales suelen tener programas especializados para la creación, acompañamiento y evolución de emprendimientos.
- Fondos de inversión. Tienen carácter mixto, tanto público como privado.

Hay varias opciones más. Mencionamos algunas para dejar en claro de que cada figura tiene un determinado accionar, bajo propósitos e intenciones puntuales, así como también cuentan con su foco de especialización.

Habrán venture capital que se dedican a la industria de la tecnología, así como otras a la salud o a la educación. Es importante que investigues.

Sea cual sea la opción a la cual apuntarás, debes presentar tu emprendimiento a las personas para que conozcan en qué están por invertir.

Para dicha presentación te sugerimos seguir los siguientes pasos.

Inversión



Figura 1. Pasos recomendables para la búsqueda de inversiones

Fuente: elaboración propia (2022)

Paso 1. Definir el valor de la inversión

A la hora de buscar y pedir inversiones, puedes tener dos maneras de hacerlo:

- Pedir inversión sin tener en claro cuánto ni para qué lo usarás (no recomendable)
- Pedir inversión teniendo en claro el monto y destino (recomendable)

Para saber y comunicar el importe a pedir, será necesario que primero sepas en qué lo irás a usar. Y, por extensión, si sabes el destino que le darás entonces habrás cotizado cada acción necesaria que necesitas.

El primer paso de esta guía consiste en hacer una lista de todas las actividades y recursos que estás necesitando en tu emprendimiento. Luego avanzarás con pedir presupuestos para cada una de esas actividades y recursos.

Al finalizar dicho ejercicio tendrás un orden de qué hacer, cuánto te vale cada paso a realizar y, por ende, el monto final a pedir.

Inversión

Actividad Recurso necesario	Valor presupuestado (U\$D)
Compra de maquinaria para producir	10.000,00
Contrataciones de personal en el área de logística	23.000,00
Desarrollo de la app	37.000,00
Campañas publicitarias	7.500,00
Registro de marca	3.500,00
Compra de celulares y computadoras	4.000,00
Total	85.000,00

Tabla 1. Ejemplo de aplicación del Paso 1.
Fuente: elaboración propia (202

Los valores expresados en la Tabla 1 son a modo de ejemplo. No responden a ninguna investigación hecha. Sugerimos hacer un relevamiento real de los valores correspondientes a cada concepto que necesites para tu negocio.

Una vez que hayas identificado el monto de la inversión que necesitas, puedes avanzar en identificar la ronda de inversión a la que apuntarás.

Como mencionamos en la Introducción, existen diferentes figuras dentro del mundo de las inversiones y cada una está presente en determinadas rondas de inversión las cuales se diferencian por el monto que otorgan.

Rondas de inversiones	Monto en U\$D que otorgan	Objetivo de la ronda de inversión
Capital semilla	Hasta U\$D 1.000.000	Consolidar las bases de la Startup. Validación. Desarrollo de producto y mercado
Serie A	Hasta U\$D 15.000.000	Consolidar el modelo de negocios
Serie B	Hasta U\$D 50.000.000	Hacer frente a la competencia y ganar cuota de mercado.
Serie C	+U\$D 50.000.000	Desarrollo de nuevas unidades de negocio. Empresas maduras y sostenibles
Serie ...		

Tabla 2. Ronda de inversiones
Fuente: elaboración propia (202

Inversión

Puede haber la cantidad de Series necesarias. Se dice que la empresa de logística Glovo superó la Serie E habiendo levantado, en total, más de 1 billón de euros.

También puede haber situaciones en donde la empresa apela a una Serie A y su propuesta es tan atractiva que supera los montos establecidos.

Paso 2. Investigar y seleccionar la figura inversora

Luego de haber identificado la ronda de inversión en la que estás, deberás definir la figura inversora con la que deberás hablar. Podrás estar en un capital semilla y buscar acercarte a un venture capital como también a un fondo de inversión.

También es necesario tener en cuenta que existen especializaciones dentro de cada figura. Existen fondos de inversión especializados en industrias y sectores, por lo que debes averiguar previamente si la figura con la que estarás hablando se halla trabajando en tu sector.

Estaba en el medio de una reunión cuando ella me habla de un libro sobre Silicon Valley. Dijo que me lo podía prestar y así fue.

Leyendo noté que la profesión de abogacía tenía un rol muy activo en aquella zona entonces empecé a averiguar si conocía algún abogado o abogada viviendo allá.

Entre consultas y consultas, me contacté con un conocido que trabajaba en Standford (Universidad que da origen a Silicon Valley). Le hice el planteo y me puso en contacto con un inversor de allá.

Agendamos reunión e hice las primeras preparaciones del Inverstor Deck. En ningún momento se me ocurrió investigar si su venture capital estaba invirtiendo en la zona y/o industria en la que yo me hallaba.

Inversión

Por lo tanto, una vez que hayas definido la ronda de inversión y la figura inversora a buscar, tomarse el tiempo de averiguar las organizaciones que estén actualmente invirtiendo en tu industria, sector y zona geográfica.

El paso 1 y 2 te ayudarán a definir correctamente qué puerta tocar para evitar agotar recursos en armar reuniones con personas que invierten en fases diferentes a la que tu startup se encuentra, así como también evitar buscar inversiones de quienes no están dentro de tu industria.

Paso 3. Realizar el Investor Deck

Dentro del mundo de las inversiones, toda presentación formal se realiza mediante un archivo llamado Investor Deck.

Hablando en términos simples, se trata de un archivo PDF que aglutina todos los aspectos importantes y necesarios que presentan el emprendimiento.

- Problemática y/o necesidad que resuelve.
- Solución planteada.
- Quiénes son ustedes.
- Equipo de trabajo.
- Propuesta de valor. Diferencial.
- Competencia y diferencial frente a las demás organizaciones.
- Proyecciones a 3 o 5 años de los costos e ingresos.

Inversión

Si bien el archivo tiene ciertas formalidades (la información que debe estar obligatoriamente) luego entra la creatividad de cada proyecto en el diseño, disposición y armado.

Se trata de contar una historia que sea clara, convincente y atrapante.

A la hora de hacer las proyecciones, el Paso 1 te habrá permitido identificar todos los costos e inversiones reales y presupuestadas que necesitarás para poner en marcha tu proyecto.

En el caso de que tengas consultas respecto a las proyecciones, puedes consultar los Módulos de Administración y Consultorías Contables.