



POSTULACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE FONDOS

LAS CLAVES PARA SALIR A BUSCAR CAPITAL

Dejar de lado una vida “segura” y “estable” para lanzarse con un proyecto propio no es nada fácil y quienes se atreven a hacerlo bien pueden llamarse valientes. Sin embargo, si antiguamente dar este paso podía significar saltar a una piscina vacía, hoy el panorama emprendedor ha evolucionado favorablemente.

En la última década, cientos de pymes se han convertido en grandes empresas gracias a sus ideas innovadoras. Y es en ellas en las que los inversionistas están poniendo las fichas, entregándoles los fondos necesarios para acelerar los procesos de crecimiento y, en poco tiempo, valorizarse por grandes cifras de dinero.

Qué fondos están disponibles en Chile, cuáles buscar de acuerdo a cada etapa del desarrollo de una startup, en qué enfocarse y cómo presentar las ideas para que resulten atractivas son elementos que hay que tener en cuenta antes de dar el gran paso de emprender.



USS CONECTA

USS CONECTA, El Viaje del Emprendedor es un **programa gratuito de formación y desarrollo de habilidades de negocios y tecnológicas, y construcción de redes** para fortalecer a emprendedores de la zona austral de nuestro país, en torno a las de las comunas de Puerto Montt, Osorno, Puerto Aysén y Coyhaique.

Busca apoyarlos en **crear, potenciar o reinventar sus negocios**, adaptándose a un mundo más tecnológico y digital, donde puedan desarrollar empresas de alto crecimiento, innovadoras,

con capacidad de ser competitivas y rentables, a través de un programa de apoyo que entregará conocimiento y herramientas digitales y también los ayudará a potenciar sus negocios.

Buscamos articular actores del ecosistema de las Regiones de Los Lagos y Aysén, poniendo a disposición de la comunidad un programa de apoyo al emprendimiento.

Participarán **emprendedores de diferentes industrias**, en etapas de desarrollo temprano – desde la idea hasta algunas primeras ventas que requieren estabilidad y escalamiento – apoyados por nuestra experiencia y profesionales expertos en metodologías de emprendimiento e innovación a través de un programa de aprendizaje de máxima calidad y una experiencia transformadora desde cursos planteados a través de la metodología de clase invertida, en el marco del Viaje del Emprendedor de Corfo.

Nuestra propuesta de valor considera además la **medición efectiva de la adquisición de estas competencias y herramientas** a través del trabajo que realizará el centro Data-i de la USS.

El material didáctico y contenidos de los cursos pertenecientes al Viaje del Emprendedor estarán desarrollados y disponibles abiertamente en una plataforma digital de USS CONECTA, acompañados además de recursos digitales de aprendizaje, desarrollados por DIE USS, que facilitan el conocimiento y uso de herramientas de innovación y emprendimiento.

Por último, a través de encuentros locales tipo Demo Day, y otros mecanismos digitales de interacción entre los participantes se generaran redes locales para conectar con el ecosistema de innovación y emprendimiento de la Región.

TABLA DE CONTENIDOS

1. ETAPAS DE LOS PROCESOS DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL.....	4
Pre-speed	4
Seed.....	4
Early stage	5
Growth stage.....	5
Exit.....	5
2. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	5
3. NEGOCIACIÓN: VENDER UN PRODUCTO, VENDER UNA PROMESA.....	7

1. ETAPAS DE LOS PROCESOS DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

Pre-speed

Iniciar un emprendimiento requiere tiempo y dedicación para enfocarse en darle forma al negocio, explorar las posibilidades, analizar el mercado y diseñar un producto o servicio prometedor. Frente a este escenario, muchas veces se requiere una dedicación exclusiva y los emprendedores suelen optar por dejar su estabilidad laboral para sacar adelante las nuevas ideas. Pero ¿cómo se financian en el intertanto?

En esta etapa existen cuatro formas de conseguir capital para poder subsistir:

1. **Financiamiento propio.** Muchas veces los emprendedores suelen utilizar sus propios ahorros para sacar adelante el negocio.
2. **Familiares o amigos.** En inglés se les llama *Friends, Family and Fools* (FFF), pues son personas pertenecientes al círculo cercano del emprendedor que apuestan por el negocio con pequeñas inyecciones de dinero, corriendo el riesgo de no recuperarlo en caso de que el proyecto no prospere. Quienes se atreven en esta parte pueden recibir a cambio participación en la empresa, o bien, la devolución del dinero (con intereses, de ser necesario).
3. **Inversionistas ángeles.** Suelen ser inversionistas profesionales o empresarios que, según su propia experiencia en el mercado, se atreven a invertir sus propios fondos en startups que recién dan sus primeros pasos, de manera personal o a través de redes de inversionistas; además, suelen asesorar a los proyectos en distintas áreas, por lo que se les denomina “ángeles”. A cambio se les asegura participación en la empresa.
4. **Fondos públicos y privados.** Existen muchos fondos entregados por el Estado y también por entidades privadas que permiten financiar startups en etapas tempranas.

Si bien no aportan capital, las incubadoras de negocios cumplen un rol esencial en esta etapa. Estas organizaciones generalmente están relacionadas con empresas privadas, entidades de gobierno o universidades, y su función es apoyar a las startups durante sus pasos iniciales, ayudándolos desde la definición de su modelo de negocios hasta la creación del mínimo producto viable (MVP).

Las incubadoras suelen entregar redes de contacto con inversionistas, asesorías por parte de mentores, orientación en los procesos cotidianos (finanzas, temas legales, contabilidad, etcétera), espacio de trabajo y acceso a instancias para conseguir financiamiento.

Para acceder a ellas hay que pasar por un proceso de postulación cuyos requisitos varían según cada una. Además, suele haber costos asociados que pueden ser, por ejemplo, el pago de una cuota de incorporación.

Entre las más conocidas están:

- Start Up Chile
- Santiago Innova
- ImagineLab
- InnovaUC
- 3iE

Seed

Durante esta segunda etapa los emprendedores se enfocan en desarrollar el producto o servicio, hacer las pruebas de prototipo, validar con los primeros usuarios, crear un MVP y atraer clientes. Muchas veces los emprendimientos llegan a esta etapa sin siquiera tener ventas, por lo que la inversión es, nuevamente, un riesgo.

Sin embargo, al igual que en la etapa *pre seed*, existen personas y organizaciones dispuestas a creer en las startups. Las principales suelen ser:

- **Inversionistas ángeles.**

- **Crowdfunding.** Son plataformas online que reúnen diversos proyectos en los que cualquier persona puede ser inversionista. A cambio pueden recibir un ejemplar del producto, aparecer en los créditos, obtener ganancias al aumentar el valor de la empresa o, simplemente, donar sin fines de lucro para proyectos sociales.
- **Venture Capitals.** Es un tipo de fondo de capital de riesgo controlado por organizaciones que manejan fondos de terceros para invertirlos en las fases iniciales de startups en las que se vislumbra un rápido crecimiento.
- **Fondos públicos.** Al igual que en la etapa *pre-seed*, existen diversos fondos del Estado para financiar startups que ya llevan un tiempo desarrollando sus productos o servicios.
- **Aceleradoras.** Son muy similares a las incubadoras de negocios, pero su gran diferencia es que se enfocan en pymes con proyectos ya avanzados que cuenten con al menos un prototipo. Además de capital, también entregan asesorías, acompañamientos y recursos técnicos y estratégicos a cambio de participación en la empresa.

Early stage

Habiendo probado los prototipos y el MVP con los primeros clientes, la startup comenzará a ver ingresos y podrá mejorar el producto en base al feedback recibido por parte de los usuarios. Así, en la etapa *early stage* el negocio debe volverse escalable, lo cual debe ir de la mano con una estrategia de crecimiento adecuada.

En esta fase se suelen levantar dos rondas de financiamiento definidas como series A y B, que se diferencian por el monto de capital. En ambas suelen participar entidades como fondos de capital de riesgo y crowdfunding, principalmente.

Growth stage

La gran diferencia entre una startup y un emprendimiento normal es la rapidez con la que las primeras buscan crecer, no conformándose con alcanzar el punto de equilibrio, sino con grandes utilidades de manera inmediata. Así, en esta etapa el modelo de negocio debe estar completamente validado y demostrar que es capaz de escalar de manera sostenible, asegurando un flujo de caja estable.

Con una startup madura, en esta etapa se suele acceder a rondas de financiamiento de serie C, que le permitan competir agresivamente en el mercado. Estos fondos suelen estar dados por capitales de inversión o *Private Equity*, que se enfocan en empresas ya establecidas con un alto nivel de crecimiento a cambio de un porcentaje de participación.

Exit

Muy pocas startups son capaces de llegar a esta última etapa, pero las que lo logran pueden considerarse como grandes casos de éxito. Así, esta quinta fase consiste en la venta de la empresa gracias al valor adquirido tras su gran crecimiento. La venta puede ser a través de acciones que se traspasan a otra compañía, mediante la integración a una empresa más grande, o bien, entrando a la bolsa.

Por supuesto, esta etapa es opcional y hay empresas que prefieren tomar el camino de seguir valorizándose y generando un recorrido de éxito por sí solas.

2. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

El ecosistema emprendedor en Chile es cada vez más potente y, de hecho, Santiago es considerada la mejor ciudad de América Latina para emprender. Así, cientos de entidades han advertido el increíble potencial de muchas ideas que están dando sus primeros pasos, creyendo en ellas y entregándoles capital para crecer.

Por una parte, a través de diversos organismos, el Estado ofrece fondos concursables disponibles para emprendimientos que estén en cualquier etapa, desde la creación de una idea hasta pequeñas y medianas

empresas que necesitan capital para seguir creciendo. Las principales entidades que otorgan financiamiento son:

- **CORFO.** La Corporación de Fomento de la Producción cuenta con decenas de fondos, algunos para todo tipo de proyectos y otros destinados a empresas con características determinadas (conformadas por mujeres, pertenecientes a determinado rubro, enfocados en un interés en particular, etcétera).
- **SERCOTEC.** El Servicio de Cooperación Técnica ofrece, principalmente, tres fondos destinados a pequeñas empresas o proyectos en desarrollo: Capital Abeja (enfocado en emprendedoras), Capital Semilla (para todo tipo de emprendedores que estén comenzando con un negocio) y Crece Fondo de Desarrollo de Negocios (para empresas que ya están desarrolladas, pero requieren de un plan de trabajo de gestión empresarial).
- **FOSIS.** El Fondo de Solidaridad e Inversión Social entrega capital para proyectos o negocios en sus etapas iniciales, enfocados en personas que pertenezcan a la población más vulnerable según el Registro Social de Hogares. Dependiendo del estado en que se encuentre el emprendimiento, se puede postular a los financiamientos Semilla, Básico y Avanzado, entre otros.

Si bien estas son las tres instituciones más conocidas a la hora de buscar fondos, también existen otras alternativas enfocadas en nichos y proyectos específicos, como el Instituto Nacional de la Juventud (INJUV), el Fondo Nacional de Desarrollo de la Cultura y las Artes (FONDART) y el Servicio Nacional de la Discapacidad (SENADIS), entre muchos otros.

Por otra parte, en Chile existen cientos de iniciativas privadas que buscan financiar emprendimientos. Anteriormente te explicamos en qué consiste cada una, pero ahora queremos mostrarte a las más destacadas de cada tipo:

- **Instituciones privadas.** Principalmente son bancos y universidades las instituciones que ofrecen fondos concursables a emprendedores que se encuentren en diversas fases del proceso de crecimiento. Entre ellos destacan el Concurso Nacional Desafío Emprendedor del Banco de Chile, Brain Chile –creado por el Banco Santander y la Universidad Católica–, Youth Action Net Youth – impulsado por la Universidad Andrés Bello, AIEP y la International Youth Foundation– y Jump Chile, de la Universidad Católica.
- **Aceleradoras de negocios.** Por este lado, **Imagine Lab** aparece constantemente como una de las mejores; al estar apoyada por Microsoft, busca ayudar a crecer emprendimientos del área tecnológica. **UDD Ventures**, por su parte, es la aceleradora de la Universidad del Desarrollo y brinda apoyo a emprendedores de todas las áreas. Para emprendimientos asociados a la ingeniería y el desarrollo de softwares, **3iE** puede ser un excelente aliado, con el respaldo de la Universidad Técnica Federico Santa María. **Link Aceleradora de Negocios**, en cambio, está apoyada por CORFO y está enfocada exclusivamente en mujeres empresarias.
- **Crowdfunding.** La modalidad de financiamiento colectivo que ofrecen estas organizaciones ha tenido un alza importante en Chile, gracias a lo cual se han creado plataformas locales que han impulsado el crecimiento de diversas empresas. Entre las más utilizadas por los emprendedores nacionales figuran Broota, Kickstarter, Crowfundind.cl, Idea.me, Crowdfunder, Little Big Money y Catapult.me.
- **Inversionistas ángeles.** Existen tantas opciones, que muchas veces es difícil saber por dónde avanzar. A través de su programa Innova Chile, CORFO se apoya en una lista de inversionistas ángeles de gran trayectoria. Ésta se compone por ChileGlobal Angels, Mujeres Empresarias, Chambers Capital, Santiago Angels, Dadneo y Fen Ventures.

- **Capital de riesgo.** Ya sea como *Venture Capitals* o *Private Equity*, dependiendo de la fase en la que se encuentre el proyecto, entre los mejores fondos de capital de riesgo en Chile figuran Magma Partners, Austral Capital, Manutara Ventures, Genesis Ventures, DevLabs y Chile Global Ventures.

3. NEGOCIACIÓN: VENDER UN PRODUCTO, VENDER UNA PROMESA

El proceso de vender un producto o servicio a un cliente puede ser muy parecido al de levantar capital para llevar adelante una startup. En ambos casos la clave está en el convencimiento, la honestidad y la claridad con que se presentan las ideas al momento de negociar. Sin embargo, hay ciertos consejos que pueden ser útiles en ambas situaciones:

- **Estudiar y conocer a la contraparte.** Los procesos de segmentación sirven para conocer las características generales de los clientes y así encontrar la mejor manera de abordarlo o anteponerse a sus inquietudes. Lo mismo ocurre con los inversionistas, a quienes conviene investigar antes de llegar a presentarles una idea, sobre todo en torno al tipo de negocios en los que han invertido.
- **Anteponerse a las dudas.** La investigación exhaustiva del cliente o el inversionista permite preparar una lista de posibles dudas que se les presentarán durante el proceso. En ese sentido, es fundamental presentarles datos concretos y métricas que ayuden a solucionar las dudas.
- **Ser directo, breve y enfático.** En estos casos hay que ir directo al grano. Cuál es el beneficio para el cliente o por qué el modelo de negocio es innovador y escalable son los conceptos en torno a los que hay que centrarse a la hora de vender.
- **Mostrar empatía.** Este es un elemento clave para cualquier proceso de negociación. Demostrarle al cliente que uno entiende el problema por el que pasa o darle a entender al inversionista que sus dudas son totalmente comprensibles son una buena señal para extender una sensación de compromiso.
- **Contagiar pasión.** Mostrarse comprometido con el proyecto invitará a los demás a querer sumarse a la experiencia, ya sea adquiriendo el producto o servicio, o invirtiendo en el proyecto.

En guías anteriores te mostrábamos lo importante que es el pitch en ambos procesos. Explicar en qué consiste el elemento que se ofrece, cómo le satisface una necesidad a un segmento importante de clientes y cómo la idea destaca por sobre la competencia son elementos fundamentales. Pero hay ciertos elementos que hay que resaltar durante un pitch deck, teniendo en cuenta lo que buscan los inversionistas:

- Tener un modelo de negocios delineado e innovador, que permita proyectarse a un período de al menos 3 años en adelante.
- Hacer hincapié en la escalabilidad del modelo de negocios.
- En etapas iniciales, demostrar que la empresa tiene potencial para crecer rápidamente; y, si el negocio ha demostrado un crecimiento acelerado, enfocarse en la manera de mantener esa velocidad o, incluso, incrementarla.
- Saber cuánto dinero pedir en la ronda de inversión.
- Tener claridad con respecto al uso que se les dará a los recursos que se están pidiendo, creando hitos con tiempos definidos para cumplirlos.
- Contar con una estrategia para generar ventas y, por lo tanto, tener un negocio rentable que permita no enfocar el capital en la sobrevivencia, sino en el crecimiento.

Tanto en las ventas como en las salidas para levantar capital la negociación es clave. Ambas partes van a buscar la mejor forma de verse beneficiadas, por lo que será necesario llegar a acuerdos que se traduzcan en ventajas para ambas partes. ¡Saber hasta dónde ceder es esencial!