Dirigentes

11/04/2015

Tirada: 50.100 Categoría: Rev Economía
Difusión: 43.265 Edición: General
Audiencia: 151.427 Página: 110

AREA (cm2): 536,8 OCUPACIÓN: 86% V.PUB.: 4.676 € www.puntonews.com

EL AUGE DE LAS RONDAS DE FINANCIACIÓN

¿CÓMO CAPTAR INVERSIÓN PARA SU PROYECTO?

El aumento de la inversión en nuestro país y el mayor compromiso por parte de instituciones públicas y entidades privadas para la creación de startups comienzan a aliviar las expectativas de los emprendedores. Sin embargo, la financiación necesaria para poner en marcha una empresa o darle el impulso definitivo sigue siendo una cuestión clave a la hora de plantearse el desarrollo de una nueva compañía. / Mayca Jiménez

Distribuido para kaspersky@everythinkpr.com * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

Dirigentes

11/04/2015

Tirada: 50.100 Categoría: Rev Economía
Difusión: 43.265 Edición: General
Audiencia: 151.427 Página: 111

AREA (cm2): 518,6 OCUPACIÓN: 83,1% V.PUB.: 4.548 € www.puntonews.com

Distribuido para kaspersky@everythinkpr.com * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.

La idea tiene que ser presentada de manera atractiva de forma que llame la atención de los posibles inversores, para lo que hay que explicar de manera convincente los objetivos y expectativas. El inversor valorará si se trata de un proyecto global, ambicioso, innovador, escalable, que crea empleo, que se diferencia de la competencia y lidera el mercado. Responder a estos factores es el principal objetivo del fundador de una startup.

Ignacio Vilela, fundador y socio director de la empresa Startcaps Ventures, una startup que triunfa en Silicon Valley, afirma en una entrevista a DIRIGENTES: "Sin duda recomendaría que verifiquen antes de lanzarse a emprender que existe realmente un mercado y clientes dispuestos a pagar en el mercado en el que vayan a trabajar. Emprender no es solo tener una idea, la idea es lo de menos; emprender es crear un negocio y para ello hay que encontrar un producto o servicio por el que haya clientes dispuestos a pagar por ello. Si el mercado existe y el equipo es bueno el resto es trabajar y perseverar en las dificultades".

El hecho de convertir una idea en producto no es fácil, como tampoco lo es conseguir que el proyecto una vez creado crezca y se haga un hueco en el mercado. Para llegar a conseguirlo, el emprendedor deberá contar con un buen equipo, estar bien asesorado y disponer de financiación.

¿CÓMO SE CONSIGUE FINANCIACIÓN?

Cada startup debe buscar el modelo que sea más adecuado para su negocio. Por eso, conocer el amplio abanico de opciones de inversión permitirá al emprendedor conseguir una inyección de capital. Presentarse a concursos para emprendedores, el networking para atraer a los business angels y a los venture capitalists, la utilización de las plataformas digitales para darse a conocer o la participación en rondas de financiación son las opciones que más se están llevando a cabo actualmente.

Estas últimas están teniendo especial relevancia en los últimos meses. Grandes empresas como Telefónica han creado programas como el Telefónica Open Future dedicado a invertir en nuevos proyectos a través de este modelo de financiación.

¿QUÉ ES UNA RONDA DE FINANCIACIÓN?

En resumidas palabras se trata de un proceso por el cual una empresa levanta capital, es decir, capta nuevo capital de inversores. Se produce cuando la empresa considera necesario dar entrada a nuevos socios o incrementar las aportaciones de los ya existentes.

No todas las rondas de financiación son iguales. Hay algunas destinadas a la constitución de la empresa, otras, al lanzamiento en el mercado del producto o servicio, a la expansión del mismo, a reestructurar por pasar un momento difícil o por pactos de salida de los socios existentes, entre otras. Por lo tanto, habrá también diferencias en los importes, en el número de empresas que participan, en los tipos de acuerdos, etc. Lo más importante a la hora de participar en una ronda de participación es tener claros los objetivos máximos y mínimos del proyecto.

Hay que haber calculado todo con anterioridad y saber cuál va a ser el soporte legal.

No hay un manual de instrucciones para convocar una ronda de financiación, pero hay que tener presentes algunos aspectos para llevar a cabo este método de captación de capital. El factor más importante a la hora de lanzarse a una ronda de financiación es pensar en la salida de los socios. El capital captado será proporcional al rendimiento que los inversores consideren obtener con la venta de su participación en un plazo de tres a cinco años. ◀

El inversor valorará si se trata de un proyecto global, ambicioso, innovador, escalable, que crea empleo, que se diferencia de la competencia y lidera el mercado

/ DECÁLOGO PARA ATRAER INVERSORES

1. Elaborar un plan de negocio que incluya un completo estudio de mercado, las posibilidades de desarrollo, el análisis de la competencia y las cifras de previsión de ingresos y gastos.
2. Hay que tener claro el tipo de inversores que queremos captar para elegir el modelo de financiación que más convenga.
3. Contar con un buen equipo.
4. Tener un proyecto innovador, que permitirá despertar el interés de los inversores.
5. Darse a conocer mediante las vías tradicionales y a través de los nuevos canales de comunicación, lo que permitirá a la empresa posicionarse y crear una buena imagen de marca de cara a nuevos inversores.
6. Demostrar que se tiene capacidad para optimizar los recursos y aumentar las ganancias de forma exponencial.
7. Establecer la cartera de clientes a la que irá dirigida el producto o servicio.
8. Conjugar la omnicanalidad a la perfección.
9. Establecer planes transfronterizos, buscando nuevos mercados que garanticen su éxito.
10. Presentar un proyecto sólido, viable y de referencia.