

Alistamiento Financiero

David Osorio – david@flink.co

Noviembre, 2020



Descargo de responsabilidad



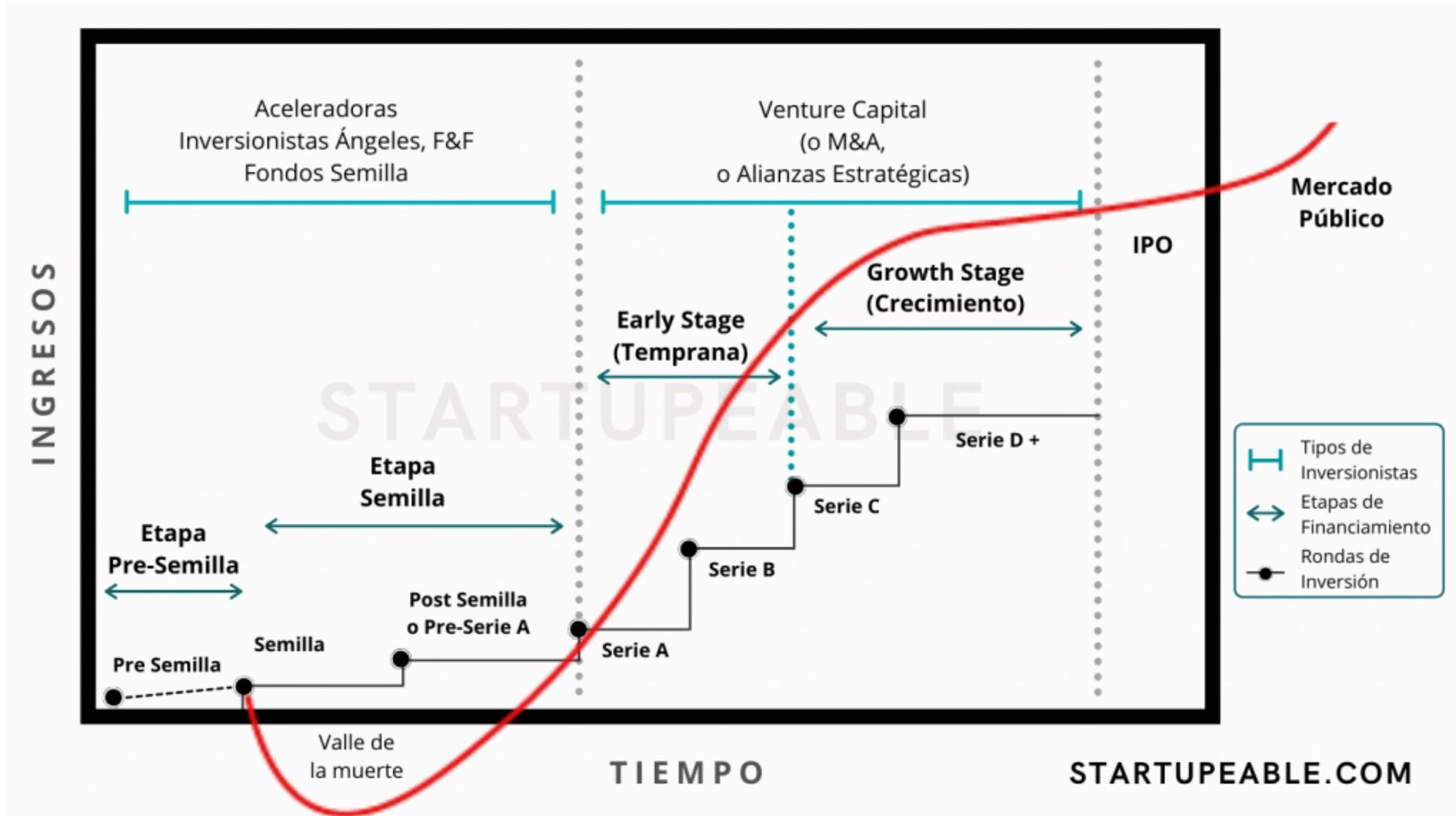
El contenido de esta presentación no podrá ser reproducido, copiado o distribuido, total ni parcialmente, sin la previa autorización escrita de su autor.

Esta presentación tiene carácter meramente informativo, y no constituye bajo ninguna circunstancia una asesoría financiera, legal o de negocio.

Todos los derechos reservados.



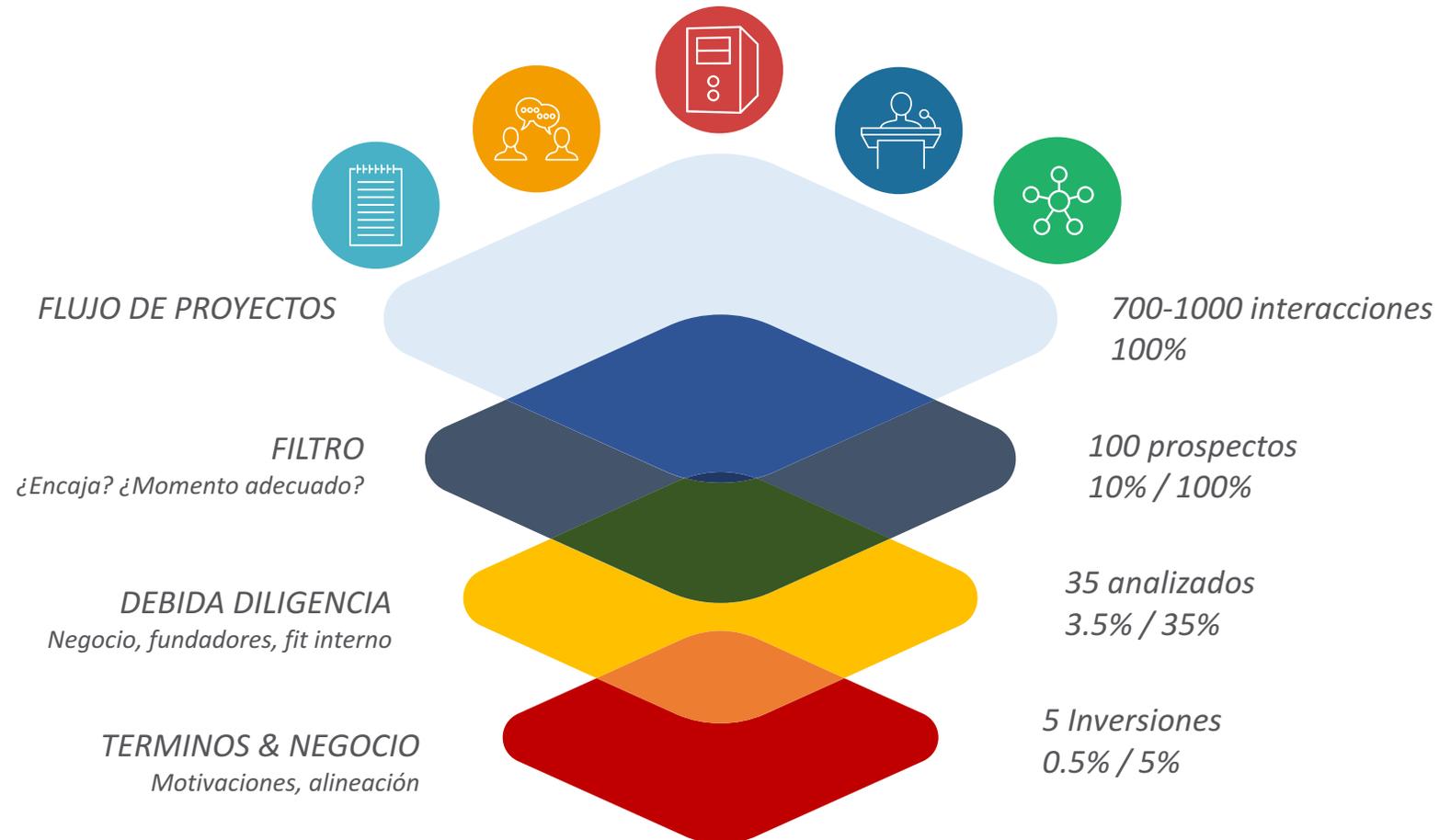
Ciclo de Financiamiento de una Startup ...(en teoría)



El proceso de selección desde el inversionista

- Como cualquier proceso de relacionamiento, desarrollo de negocios o comercial, se debe armar un embudo para ir administrando, filtrando, avanzando y tomando decisiones con los startups y proyectos empresariales que se van originando

ilustrativo



El proceso de evaluación debe estar definido y alineado con la estrategia

- El peso de las variables puede cambiar según la etapa en la que se encuentre un proyecto y la fuentes del mismo.
- El objetivo final es analizar, resaltar riesgos y oportunidades, y dar una recomendación de inversión o colaboración



Analizar el mercado a profundizar permite dimensionar la oportunidad



- OBJETIVO: Entender a profundidad el mercado: tamaño, clientes tendencias, jugadores y marco regulatorio

MERCADO OBJETIVO

- Cuál es el mercado objetivo?
- Si no hay fuentes, intentar estimarlo desde la oferta/demanda

CLIENTES

- Motivación del cliente
- Dolores del mercado, qué problema están resolviendo? Ineficiencias, costo, recursos, nichos desatendidos...

TENDENCIAS

- Tendencias: innovación sector, nuevos modelos, etc.
- Otras características interesantes: Grande, oferta fragmentado, márgenes altos, no regulado, etc.

COMPETENCIA

- Competidores nacionales e internacionales. Quiénes son sus inversionistas? Cuáles son los modelos de negocio? Total de financiamiento en la categoría?
- Hay consolidación en la industria (oportunidad de salida a la vista?)

REGULACIÓN

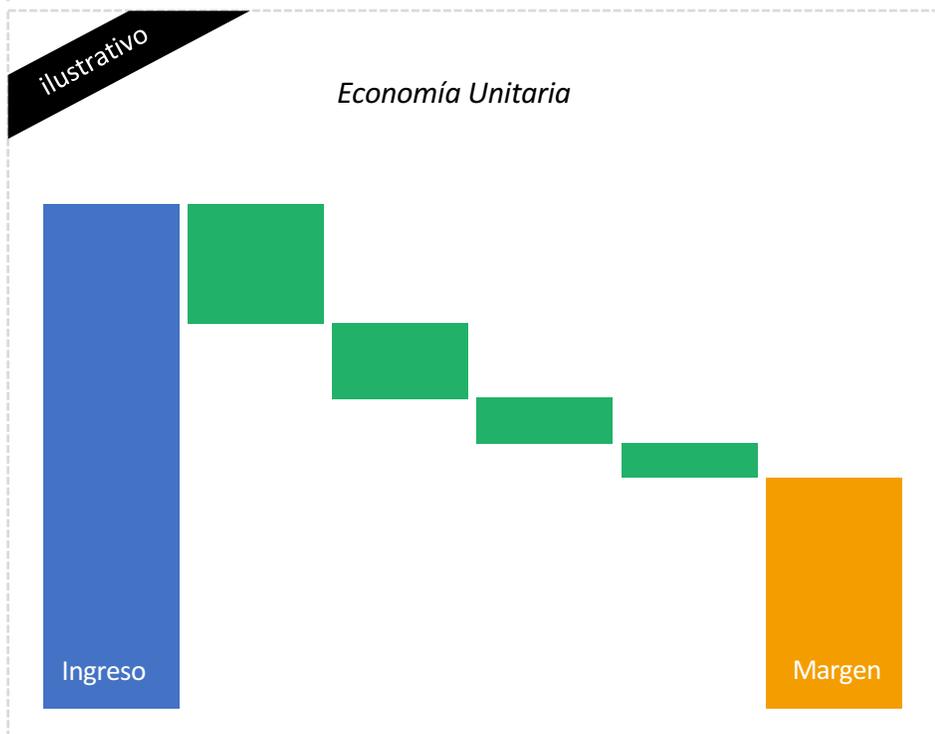
- Panorama regulatorio. Vienen cambios regulatorios (Leyes, Decretos) que sirvan de detonante a la oportunidad del emprendimiento? De manera adversa, existen vacíos en la ley que puedan representar un riesgo u obstáculo?



El modelo de negocio determina la salud financiera y escalabilidad del modelo



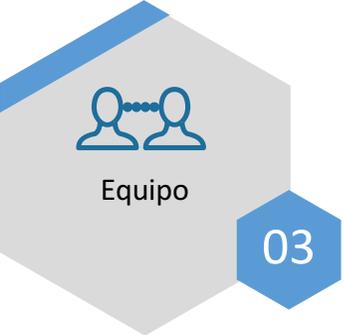
- OBJETIVO: Analizar el modelo de negocio (actual y potencial a futuro) de la solución al problema o la oportunidad perseguida. Analizar la solución construida (producto).



- En etapa temprana no es recomendable analizar el modelo solo desde un P&G:
 - En proyectos que están en etapa de inversión (por ejemplo en consecución de clientes) una foto no refleja el modelo de negocio.
 - No todos los Indicadores de Gestión se reflejan en la contabilidad.
- Preguntas importantes para hacerse:
 - Actualmente es viable o en qué horizonte de tiempo se espera la viabilidad? Economías de escala?
 - Costo de Adquisición de cliente? Cómo los adquiero? Efecto de red / viral
 - Cuál es el valor de un cliente en el tiempo? Cuál es la deserción?
 - Diferenciación sostenible frente a la competencia?
 - El *core* está protegido? Patentes, plataforma propietaria
 - Es un modelo de entrada para luego desarrollar más modelos? Barreras de entrada?
 - Cuáles son las métricas importantes?



El equipo es fundamental, pues determinará la capacidad de ejecución



- **OBJETIVO:** Valorar al equipo desarrollando el proyecto de cara a los retos que se puede presentar. Valorar consejeros / asesores / junta directiva. Es el equipo correcto?

Experiencia y credibilidad

El equipo tiene la experiencia o las capacidades para desarrollar el reto?
Hay dominio sobre la industria?



Cultura

Han construido una cultura al interior de su organización?
En el mejor caso, hace *fit* con la corporativa?
“Mentoreables”

Motivación / Propósito

Qué los motivó a emprender en este proyecto?



Asesores

Tienen un equipo fuerte de asesores que avala, guía, agrega valor?

Estructura

Están 100% comprometidos? (ojo con fundadores no presentes)
Incentivos alineados?
Interdependencia en el equipo?
Han trabajado juntos antes?



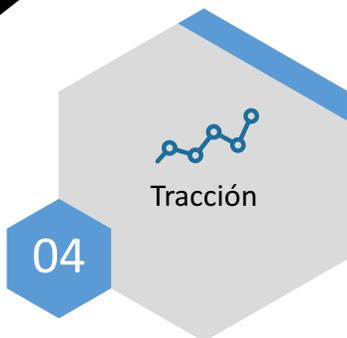
Otras competencias

Son capaces de atraer y retener talento?
Son capaces de levantar capital?



Las variables a analizar deben explicar el modelo de negocio, de lo contrario son “métricas vanidosas”

ilustrativo



- OBJETIVO: Analizar la tracción de las variables claves según en el negocio con el fin de comprobar el estado de tracción de las variables claves del proyecto

	E-Commerce	Marketplace	Generación de Leads	Medios	SaaS (Software como Servicio)	Empresarial (Enterprise)
Adquisición	CAC: COSTO DE ADQUISICION DE CLIENTE			CAC: COSTO DE ADQUISICION DE CLIENTE		
				Ciclo de ventas de los clientes?		
Activación	Usuarios Activos Diarios y Mensuales (UUD, UUM)				Proceso de incorporación/integración Nuevos clientes	
	# Transacciones				# de Clientes Activos	
Retención	% Usuarios / Clientes que retornan		% Tráfico orgánico	Deserción de clientes		
Referidos	% de Clientes que refieren					
	# de Clientes referidos					
	Valor por referido					
Ingresos	IAR (Ingreso Anual Recurrente)	VMB – Valor Mercancía Bruta	Costo por lead	Monto por clientes	IAR (Ingreso Anual Recurrente)	Monto por clientes
	Margen			Modelo de Precios	IMR (Ingreso Mensual Recurrente)	Modelo de Precios

La valoración debe corresponder a la etapa de desarrollo y a los riesgos asumidos **Flink**

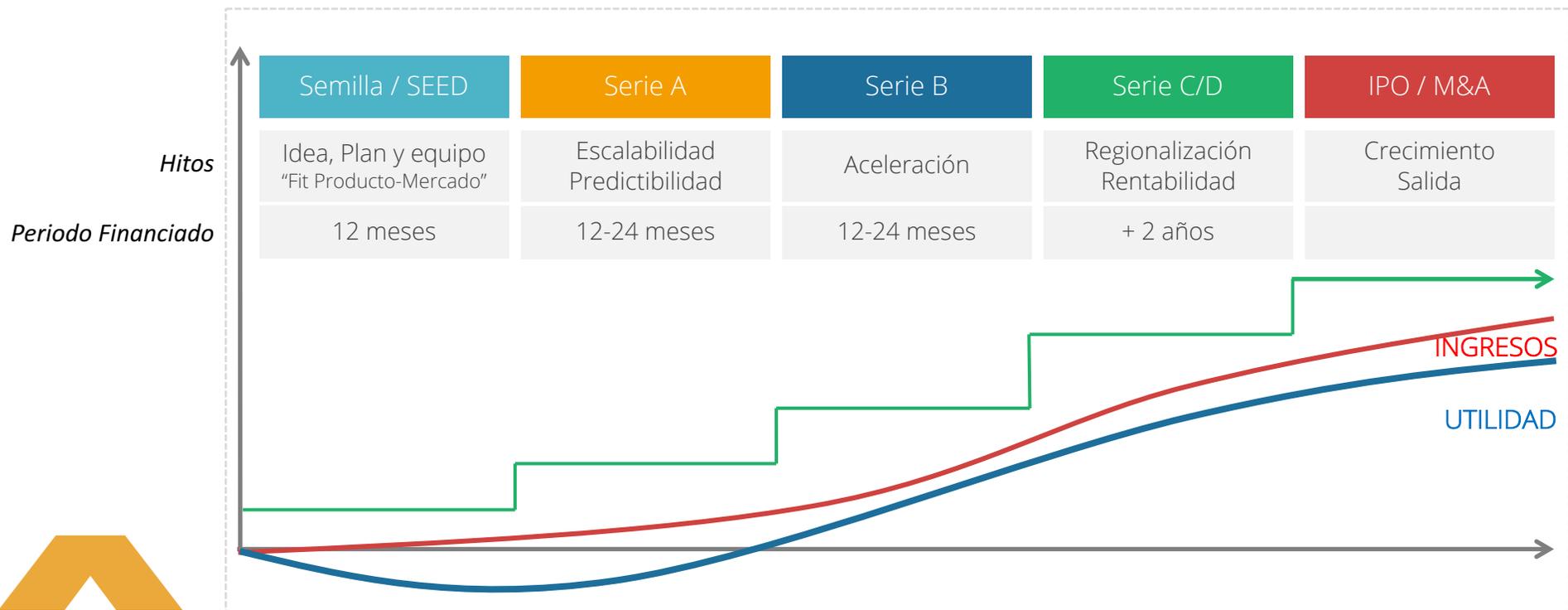
05



Proyecciones & Financiero

- OBJETIVO: Analizar la tracción de las variables claves según en el negocio con el fin de comprobar el estado de tracción de las variables claves del proyecto

Valoración por etapa



Metodologías

- 01 Múltiplos Comparables
- 02 "Venture Capital"
- 03 Factores de riesgo (Berkus derived)
- 04 Flujos de caja futuro descontados



La estructura de capital debe ser coherente con la etapa del proyecto y alinear a los emprendedores

06



Estructura
Tabla de Cap.

- OBJETIVO: Analizar los términos de la ronda y la estructura de capital para entender motivación de los emprendedores, los aspectos económicos y de control.

CAP TABLE

La Tabla de Capitalización, es el registro de todos los accionistas de una compañía junto con su participación (capital, acciones preferenciales, opciones) y el precio pagado por acción en cada ronda de inversión. Proporciona una foto sobre una base totalmente diluida.

Analizar:

- Nivel de participación de emprendedores (conservan interés?)
- Qué no hayan participaciones inactivas importantes (ex-empleados, asesores)
- Rondas sobrevaloradas
- Reputación inversionistas



- Buenas prácticas según etapa:
- Semilla:
 - Fundadores > 60%
- Serie A:
 - Fundadores > 35%
 - Ronda A: 20%-25%
 - Incentivos equipo > 10%



- Rondas sobre valoradas
- Altas participación en el caso de un *spin-off*
- Equipo inactivo (miembros que se fueron, consejeros silenciosos, contrataciones no productivas)





Flink

Preguntas



gracias!

David Osorio – david@flink.co

